

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Economía Aplicada I
(Economía Internacional y Desarrollo)



TESIS DOCTORAL

Políticas de ajuste y competitividad. Devaluación salarial y devaluación nominal en la Argentina de la convertibilidad y de la post-convertibilidad

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Miguel Montanyà Revuelto

Director

Xabier Arrizabalo Montoro

Madrid, 2017

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Departamento de Economía Aplicada I
(Economía Internacional y Desarrollo)



TESIS DOCTORAL

**Políticas de ajuste y competitividad. Devaluación salarial
y devaluación nominal en la Argentina de la Convertibilidad
y de la post-Convertibilidad**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Miguel Montanyà Revuelto

Director

Xabier Arrizabalo Montoro

Madrid, 2015

*A todos mis maestros.
Empezando por mis padres*

*«El alacrán clavándose el aguijón, harto de ser
un alacrán pero necesitando de su
alacranidad para acabar con el alacrán.»*

Julio Cortázar, Rayuela

Índice general

Agradecimientos	xvii
Resumen	xix
Abstract.....	xxi
Introducción	1

BLOQUE I **MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO**

Capítulo 1. Las políticas de ajuste: Definición, contenido y objetivos	9
1.1. El mecanismo de ajuste fondomonetarista: La condicionalidad	10
1.2. Contenido de las políticas de ajuste	12
1.3. La naturaleza salarial y permanente del proceso de ajuste	16
1.4. Caracterización y clasificación de las políticas de ajuste	19
Capítulo 2. Políticas de ajuste y distribución funcional del ingreso.	
La competitividad como eje interpretativo	21
2.1. Comercio internacional y competitividad comercial.	
Revisión de la literatura	22
2.2. La noción de competitividad comercial como vínculo entre las políticas de ajuste y la distribución funcional del ingreso	27
2.2.1. Los costes laborales unitarios verticalmente integrados como indicadores de competitividad comercial	27
2.2.2. Construcción del tipo de cambio real como indicador de ventaja absoluta	29

2.3. Las devaluaciones como instrumento competitivo: Devaluaciones nominales, devaluaciones internas y devaluaciones salariales	34
2.4. La determinación de los requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados: El análisis input-output	36
2.5. El vínculo entre competitividad y distribución funcional del ingreso	42
Capítulo 3. Sistema de hipótesis y metodología de la investigación	45
3.1. Sistema de hipótesis	45
3.2. Metodología de la investigación	48

BLOQUE II

LAS POLÍTICAS DE AJUSTE Y SUS EFECTOS SOBRE LA RELACIÓN SALARIAL EN LA ARGENTINA DE LA CONVERTIBILIDAD

Capítulo 4. La relación salarial argentina en perspectiva histórica.	
Contexto de las políticas de ajuste	53
4.1. La configuración de la estructura económica argentina	53
4.1.1. <i>Formación y auge de la estructura agroexportadora (hasta 1929)</i>	54
4.1.2. <i>La industrialización sustitutiva de importaciones: auge y declive (1929-1976)</i>	57
4.2. El largo proceso de ajuste en Argentina (desde 1976)	60
4.2.1. <i>Pioneros del ajuste: la Junta Militar (1976-1983)</i>	61
4.2.2. <i>Intentos estabilizadores durante el mandato de Alfonsín (1983-1988)</i>	64
4.2.3. <i>Deterioro político, económico y social a finales del mandato de Alfonsín: la hiperinflación (1988-1989)</i>	65
Capítulo 5. Las políticas de ajuste en la Argentina de la Convertibilidad	69
5.1. El punto de partida de las políticas de ajuste de la era Menem: el papel de los acuerdos con el FMI	69
5.2. Periodificación	72
5.3. Los planes de estabilización	73
5.3.1. <i>Plan BB</i>	73

5.3.2. Planes «Erman».....	74
5.3.3. El Plan de Convertibilidad	76
5.4. Las reformas estructurales	78
5.4.1. Las privatizaciones.....	78
A. La Ley de Reforma del Estado y el procedimiento privatizador.....	80
B. Oleadas privatizadoras.....	80
C. Aspectos generales del proceso	83
5.4.2. La reforma de la Administración.....	86
5.4.3. Reforma de la promoción industrial.....	88
5.4.4. Desregulación de los mercados.....	90
5.4.5. Apertura comercial. El Mercosur.....	90
5.4.6. Apertura y reforma financieras	91
5.4.7. La reforma tributaria	95
5.4.8. Reforma del gasto público.....	97
5.4.9. La privatización de las pensiones	99
5.4.10. La reforma laboral	101
5.5. Recapitulación	105

Capítulo 6. Los efectos de las políticas de ajuste sobre la relación salarial.

Quiebra de la Convertibilidad y devaluación nominal.....	109
6.1. De las políticas de ajuste a la quiebra final de la Convertibilidad ...	110
6.1.1. Efectos inmediatos de las políticas de ajuste.....	110
A. Los planes de Estabilización	110
B. Las privatizaciones.....	111
C. La reforma de la Administración.....	114
D. Apertura comercial	115
E. Apertura y reforma financieras	118
F. Reforma tributaria.....	121
G. Otras políticas	122
6.1.2. Una dinámica insostenible	123

A. Cambios estructurales y nuevos procesos: La dinámica económica de los años noventa.....	123
B. La crisis final de la Convertibilidad	127
6.1.3. <i>Los efectos de la dinámica macroeconómica de la Convertibilidad sobre los componentes de la competitividad comercial argentina</i>	134
A. Los salarios	135
B. La productividad	138
C. Los precios relativos.....	140
D. Recapitulación.....	141
6.2. Devaluación nominal y medidas económicas de urgencia durante el mandato de Duhalde: el abandono de la Convertibilidad	142
6.2.1 <i>Las medidas económicas de urgencia de Duhalde</i>	143
6.2.2. <i>Efectos de las medidas de urgencia: devaluación nominal acompañada de devaluación salarial</i>	144
Capítulo 7. El ajuste salarial en EE.UU. entre 1991 y 2004	147
7.1. El ajuste en EE.UU. como respuesta a la crisis de rentabilidad	148
7.2. El proceso de ajuste salarial en EE.UU	149
7.3. Consecuencias del ajuste sobre la relación salarial	151
7.4. La peculiar inserción exterior de la economía estadounidense	153
7.5. Recapitulación	155

BLOQUE III
ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL ARGENTINA
FRENTE A EE.UU.

Capítulo 8. Fuentes estadísticas y procedimientos de estimación	159
8.1. Los datos de partida	159
8.1.1. <i>Concreción de necesidades estadísticas</i>	160
8.1.2. <i>Datos de partida en Argentina</i>	161
A. Índices de precios en Argentina	161
B. Indicadores de empleo y salarios en Argentina	162

C. Indicadores de consumos intermedios, valor añadido y producción total en Argentina	163
8.1.3. <i>Datos de partida en EE.UU</i>	164
A. Índices de precios en EE.UU	164
B. Indicadores de empleo y salarios en EE.UU	164
C. Indicadores de consumos intermedios, valor añadido y producción total en EE.UU	165
8.1.4. <i>Recapitulación: Comparación de disponibilidades estadísticas de partida en Argentina y EE.UU</i>	166
8.2. Procedimientos específicos para la homogeneización de series y estimación de datos	167
8.2.1. <i>Nivel de desagregación de ramas de actividad. Procedimientos para la homogeneización de series</i>	168
A. Procedimiento matemático para agregar ramas en una TIO: Las matrices de agregación	170
B. Procedimientos de agregación de sectores en las series de índices de precios y de salarios reales	172
8.2.2. <i>Estimación de coeficientes técnicos: el método RAS y la interpolación lineal</i>	172
A. Estimación con información parcial: el método RAS.....	173
B. Estimación sin información parcial: interpolación lineal	173
8.2.3. <i>Estimación de los outputs totales</i>	174
8.2.4. <i>Obtención de TIO simétricas a partir de las tablas de origen y destino</i>	175
A. Las tablas de origen y destino.....	175
B. Obtención de la TIO simétrica a partir de las tablas de origen y destino	177
8.3. Software utilizado para la construcción de los tipos de cambio reales	179
Capítulo 9. Indicadores de tipo de cambio real. Construcción e interpretación	181
9.1. Construcción de los indicadores de tipo de cambio para cada rama	181
9.1.1. <i>Argentina</i>	182

A. Homogeneización de las TIO de 1973, 1997 y 2004 a clasificación CIIU-Rev.3 (WIOD).....	184
B. Obtención de los vectores de requerimientos de trabajo verticalmente integrados	190
C. Obtención de los salarios reales para cada rama de actividad (en moneda común)	193
D. Cálculo de los índices de precios de cada rama en relación con el IPC general	194
9.1.2. <i>EE.UU</i>	196
A. Homogeneización de las TIO de 1987 y 1992 a clasificación CIIU-Rev.3 (WIOD)	198
B. Obtención de los vectores de requerimientos de trabajo verticalmente integrados	200
C. Obtención de los salarios reales para cada rama de actividad	203
D. Cálculo de los índices de precios para cada rama en relación con el IPC general	205
9.2. Construcción del indicador de tipo de cambio real para el agregado de bienes y servicios comercializables	207
9.3. Interpretación preliminar de los resultados	207
9.3.1. <i>Análisis del tipo de cambio real del agregado de bienes y servicios comercializables y sus elementos</i>	<i>208</i>
9.3.2. <i>Componentes del tipo de cambio real por ramas de actividad ...</i>	<i>213</i>

BLOQUE IV

CONCLUSIONES

Capítulo 10. Conclusiones y perspectivas	243
10.1. Contrastación del sistema de hipótesis	243
10.2. Perspectivas	247
10.3. Consideraciones finales: ¿Se lograron buenos resultados en la pugna competitiva?	249
Anexo estadístico	253
Bibliografía	275

Índice de gráficas

1.1. Tasa de beneficio (%), Europa (Alemania, Francia y Reino Unido) y EE.UU., 1960-2007	18
1.2. Evolución media mundial de la inversión con respecto al PIB.....	18
4.1. Participación de los salarios en el PIB (...)	67
5.1. Evolución de la tasa mensual de inflación entre 1989 y 1991	75
5.2. Evolución de la participación relativa de los principales impuestos en la recaudación tributaria total.....	96
5.3. Diversas partidas del gasto público a nivel estatal y gasto público consolidado, expresados como porcentajes del PIB	97
5.4. Peso relativo de las distintas partidas del gasto a nivel del Estado.....	98
5.5. Evolución del desempleo y del subempleo horario, 1989-2002	105
6.1. Importaciones de bienes y servicios en millones de dólares constantes de 2005	116
6.2. Estructura del comercio exterior de bienes de Argentina (porcentajes del total).....	116
6.3. Evolución de las distintas partidas del Índice de Precios al Consumo del Gran Buenos Aires.....	117
6.4. Saldos netos (variación de pasivos menos variación de activos) de la cuenta financiera y sus sub-balanzas	119
6.5. Componentes y saldo de la cuenta financiera	119
6.6. Volumen total de deuda externa por tipo de deudor.....	120
6.7. Evolución de la tasa interanual de crecimiento del PIB per cápita real	127
6.8. Variables descriptivas de la crisis financiera que supuso la quiebra de la Convertibilidad.....	132
6.9. Participación de salarios y beneficios en el PIB, varias estimaciones.....	135

6.10. Salarios y beneficios en términos absolutos, varias estimaciones	136
6.11. Evolución del coeficiente de Gini y del cociente 20-20.....	137
6.12. Evolución del PIB per cápita por quintiles de ingreso.....	138
6.13. Evolución de la productividad, en pesos constantes de 1993 por puesto de trabajo .	139
6.14. Creación neta acumulada de puestos de trabajo por sectores de actividad	140
6.15. Evolución de la participación porcentual de las distintas ramas de la industria, agrupadas según su contenido tecnológico.....	140
6.16. Relación entre el IPC y el IPM	141
6.17. Tasas interanuales de depreciación del peso frente al dólar y de inflación	145
7.1. Tasa de beneficio de las sociedades estadounidenses.....	149
7.2. Salarios reales en EE.UU. Números índice (1991 = 100).	152
7.3. Participación de los salarios (compensación a los empleados) en el PIB de EE.UU. Porcentajes	152
7.4. Distribución personal de la renta de las familias (% de la renta nacional por quintil).	153
9.1. Tipo de cambio real del agregado de bienes y servicios comercializables entre Argentina y EE.UU.....	208
9.2. Cociente entre el IPC y el índice de precios al productor entre Argentina y EE.UU., bienes y servicios comercializables	210
9.3. Cociente entre los salarios reales de Argentina y EE.UU., bienes y servicios comercializables.....	211
9.4. Cociente entre los requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados de Argentina y EE.UU., bienes y servicios comercializables.....	212
9.5. Tipo de cambio nominal (dólares por un peso).....	212
9.6. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (A-B) Agricultura, caza, silvicultura y pesca.....	217
9.7. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (C) Minería y canteras	218
9.8. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (15-16) Comida, bebida y tabaco.....	219
9.9. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (17-18) Textiles y productos textiles	220
9.10. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (19) Piel y calzado	221
9.11. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (20) Madera, corcho y derivados	222

9.12. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (21-22) Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	223
9.13. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (23) Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	224
9.14. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (24) Química y derivados..	225
9.15. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (25) Caucho y plástico	226
9.16. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (26) Otros minerales no metálicos	227
9.17. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (27-28) Metales básicos y fabricación de productos metálicos	228
9.18. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (29) Maquinaria y productos metálicos N.C.P	229
9.19. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (30-33) Equipamiento eléctrico y óptico.....	230
9.20. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (34-35) Equipos de transporte	231
9.21. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (36-37) Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	232
9.22. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (51) Comercio mayorista ..	233
9.23. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (60) Transporte terrestre...	234
9.24. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (61) Transporte marítimo ..	235
9.25. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (62) Transporte aéreo.....	236
9.26. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (63) Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	237
9.27. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (64) Correo y telecomunicaciones	238
9.28. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (J) Intermediación financiera.....	239
9.29. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (O) Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento).....	240
10.1. Importaciones de bienes y servicios en millones de dólares constantes de 2005	249
10.2. Importaciones y exportaciones Argentinas con EE.UU., en dólares corrientes.....	250
10.3. Relación entre la cuota argentina en las exportaciones mundiales (eje horizontal) y la participación de los salarios en el PIB (eje vertical), 1991-2001.....	251

Índice de diagramas

1.1. Proceso de condicionalidad fondomonetarista	11
3.1. Relaciones básicas del sistema de hipótesis.....	47
3.2. Relaciones entre variables subyacentes al sistema de hipótesis.....	47
4.1. Superposición histórica de rasgos del modelo productivo argentino.....	54
5.1. Síntesis de reformas estructurales	107
6.1. Síntesis de la dinámica desencadenada por las políticas de ajuste.....	125
6.2. Crisis final de la Convertibilidad. Procesos que causaron la crisis financiera y su repercusión en la crisis productiva.	131
9.1. Proceso de trabajo estadístico para la obtención del numerador del tipo de cambio real rama a rama (Argentina)	183
9.2. Proceso de trabajo estadístico para la obtención del numerador del tipo de cambio real rama a rama (EE.UU.).....	197
10.1. Reformulación del esquema de relaciones causales entre las políticas de ajuste del periodo de la Convertibilidad y el tipo de cambio real a la luz de los resultados de la investigación	246
10.2. Esquema de relaciones causales entre las medidas de emergencia del primer trimestre de 2002 y el tipo de cambio real	247

Índice de tablas

1.1. Crecimiento medio anual acumulado (en %) del PIB en los países OCDE.....	18
2.1. Estructura básica de una tabla input-output.	37
2.2. Interpretación económica de la matriz de consumos intermedios.....	38
4.1. Participación porcentual de las producciones agropecuaria (excluida la minería) e industrial en el PIB.....	58
4.2. Margen de ganancia y costes financieros (porcentajes).....	63
4.3. Tasa de variación mensual del IPC, 1989	66
5.1. Participación del capital argentino y el capital exterior en las privatizaciones.....	79
5.2. Ingresos por privatizaciones, 1990-1999	81
5.3. Ingresos por privatizaciones: distribución sectorial.....	84
5.4. Pasivos de las empresas privatizadas asumidos por los adjudicatarios	85
5.5. Principales medidas de la reforma de la Administración	86
5.6. Evolución del empleo y la remuneración de la Administración.....	88
5.7. Evolución del número de entidades financieras por titularidad.....	94
5.8. Evolución de la proporción de activos controlados por titularidad (porcentaje del total del sistema financiero)	94
6.1. Evolución de la tasa de rentabilidad sobre ventas de la élite empresarial local según el vínculo de las firmas con el proceso de privatizaciones, 1993-2000.....	113
6.2. Evolución comparativa del PIB de la economía argentina y de las ventas de las empresas privatizadas. Números índices: 1993 = 100	113
6.3. Tasa de apertura de la economía argentina, en porcentaje del PIB	115

6.4.	Distribución de la carga impositiva sobre trabajo y capital	122
6.5.	Porcentaje de puestos de trabajo no registrados	137
6.6.	Índice de salarios reales (IV.2001 = 100)	145
6.7.	Componentes de la productividad del trabajo.....	146
8.1.	Disponibilidades de datos para Argentina y EE.UU.....	167
8.2.	Nivel de desagregación de ramas de actividad económica.....	169
8.3.	Tabla de origen a precios básicos y a precios de adquisición.....	176
8.4.	Tabla de destino a precios de adquisición.....	177
9.1.	Correspondencia entre la clasificación por ramas de actividad de la TIO de 1973 y la CIIU-Rev.3 (WIOD).	184
9.2.	Correspondencia entre la clasificación por ramas de actividad de las TIO de 1997 y 2004 y la CIIU-Rev.3 (WIOD).....	186
9.3.	Correspondencia entre los desgloses por ramas de actividad de las series de empleo de 1991-1995 (OIT) y 1996-2001 (M.º de Trabajo) con la CIIU-Rev.3 (WIOD)	191
9.4.	Fuentes para la obtención de los índices de precios sectoriales.....	195
9.5.	Correspondencia entre la clasificación por ramas de actividad de la TIO de 1973 y la CIIU-Rev.3 (WIOD).....	198
9.6.	Correspondencia entre las clasificaciones NAICS (CES) y CIIU-Rev.3 (WIOD)	201
9.7.	Correspondencia entre las clasificaciones NIPA (BLS) y CIIU-Rev.3 (WIOD), ramas susceptibles de comercio internacional	204
9.8.	Correspondencia entre las clasificaciones PPI (BLS) y CIIU-Rev.3 (WIOD), ramas susceptibles de comercio internacional	205
9.9.	Disponibilidad de datos completos para la construcción de indicadores de tipo de cambio real para las ramas de actividad susceptibles de comercio internacional	214
A.1.	Argentina. Precios mayoristas (IPP) y minoristas (IPC) (1991-2004). Base 1993 = 100.....	254
A.2.	EE.UU. Precios mayoristas (PPI) y minoristas (IPC). Sectores comercializables (1991-2004). Base 1993 = 100	256
A.3.	Argentina. Estimación de outputs totales (1991-2004). Millones de dólares constantes de 1993.....	258
A.4.	EE.UU. Estimación de outputs totales (1991-2004). Millones de dólares constantes de 1993.....	260
A.5.	Argentina. Empleo (1991-2004). Puestos de trabajo.....	262

A.6. EE.UU. Empleo (1991-2004). Puestos de trabajo	264
A.7. Argentina. Salarios reales mensuales (1991-2004). Dólares constantes de 1993	266
A.8. EE.UU. Salarios reales (1991-2004). Sectores comercializables. Dólares constantes de 1993	268
A.9. Argentina. Requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados (1991-2004). Puestos de trabajo por millón de dólares constantes de 1993	270
A.10. EE.UU. Requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados (1991-2004). Puestos de trabajo por millón de dólares constantes de 1993	272
A.11. Tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (1991-2004). Bienes comercializables.....	274

Agradecimientos

La presente memoria para la obtención del grado de doctor es el resultado de una larga pero variable trayectoria investigadora en relación con las políticas de ajuste en América Latina y, muy especialmente, en Argentina. El periodo que ha mediado entre mi decisión de cursar estudios de doctorado y la redacción de estas líneas ha estado marcado por una evolución personal y profesional a menudo difícilmente compatible con el progreso en la investigación que hoy concluye. Las primeras e ineludibles palabras de agradecimiento se las debo a las personas que me han apoyado y animado a continuar con ella en medio de no pocas adversidades. En primer lugar, a mis padres, a mis hermanos y a mis tíos, que durante todo este tiempo no han dejado de auparme al logro de mi objetivo.

Por otro lado, reconozco agradecido una incalculable deuda, que se remonta a mis tiempos de estudiante de Licenciatura en la Universidad Complutense de Madrid, con Álvaro Minguito, Antonio Sanabria, Bibiana Medialdea, Gonzalo Plaza, Joaquín Sorlí, Luis Buendía, Nacho Álvarez, Ricardo Molero, Salvador Comendador, Sara Mateos, Susana González y Víctor Alonso. Todos ellos desempeñaron en mi proceso de maduración académica, política y personal un papel fundamental tanto individual como colectivamente, a través de incontables reflexiones y experiencias compartidas, tanto en asociaciones universitarias (Grupo de Estudios del Desarrollo, Economía Alternativa) como, más tarde, en el Colectivo Novecento. Participar con muchos de ellos en la autoría del libro *Lo llamaban democracia. De la crisis económica al cuestionamiento de un régimen político* (2013) fue fundamental para mí en la comprensión de los vínculos entre economía y política. A ello debe añadirse su amable disposición y ayuda en la multitud de consultas que han precedido a la redacción definitiva de esta memoria.

Cuanto pueda haber de bueno en este documento se lo debo también a Juan Pablo Mateo y a María José Paz, de quienes tanto he aprendido desde nuestra colaboración (junto a varias personas antes citadas) en el libro *Ajuste y salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos* (2009). Participar en aquella investigación colectiva me permitió afinar en la determinación del objeto de estudio de la presente investigación con respecto a la temática del Trabajo de Investigación que, en septiembre de 2003, me había

permitido obtener el Diploma de Estudios Avanzados por la UCM, así como en el perfeccionamiento de mis habilidades investigadoras. También es justo reconocer los valiosos consejos de Marisa Bordón, gran conocedora de la economía y las finanzas argentinas, que tanto trabajo de búsqueda y de descarte me han ahorrado.

Y, por supuesto, a Xabier Arrizabalo, mi director de tesis, con quien tantos años llevo colaborando y compartiendo, no solo en el ámbito de la presente investigación, sino también en la organización de las Jornadas de Economía Crítica celebradas en Madrid en 2004 (así como en las que han de organizarse en la misma sede en 2016), en la docencia y organización del Diploma de Formación continua en Análisis crítico de la economía capitalista (desde 2012), entre otros. A él le agradezco especialmente sus consejos en el curso de la presente investigación, así como su paciencia con los vaivenes de mi actividad investigadora y su apoyo durante todo este tiempo, que ha ido más allá de lo estrictamente académico. En este mismo sentido, es muy de agradecer, nuevamente a Luis Buendía, la confianza y el apoyo depositados en el ejercicio de mi docencia en la Universidad Isabel I (Burgos). Tal cometido supuso para mi una oportunidad ideal para perfeccionar las técnicas matemáticas que subyacen a la presente investigación.

A ella han ayudado de manera nítida los datos, consejos y aclaraciones facilitadas tan amablemente por Ariel Slipak (Universidad Nacional General Sarmiento), Guillermo Gigliani (Universidad de Buenos Aires), Juan Manuel Graña (CEPED), Facundo Barrera (FLACSO), Emiliano López (UBA, CONICET), Everlam Elias (UFRRJ), Luiza Nassif (New School for Social Research), Juan Carlos Parra (SimSIP) y Dan Jackson (Bureau of Economic Analysis).

En un plano más allá de lo estrictamente técnico, estoy en deuda con Cristina Fernández-Marcote por su apoyo concreto en el manejo de bibliografía en lengua inglesa, y por su apoyo general en tantos momentos compartidos en la recta final de la presente investigación. Al igual que con Miguel Muñoz e Isabel Montanyà por su inestimable apoyo técnico en la recuperación información de bases de datos y en la puesta a punto de las hojas de cálculo que sustentan nuestro trabajo cuantitativo. A ella y a mi otro hermano, Daniel Montanyà, les agradezco asimismo los consejos que han conducido al diseño gráfico de estas páginas. Estoy en deuda con mi madre, Isabel Revuelto, por su maquetación, y con mi padre, Daniel Montanyà, por la revisión ortotipográfica y de estilo de las mismas: este volumen se añade a la larga lista de ocasiones en las que la dilatada trayectoria profesional de ambos en el ámbito de las artes gráficas contribuye a la mejora de mis escritos.

Estas breves líneas no dan de sí para hacer justicia con todas las personas y colectivos que han hecho posible finalizar la presente investigación: valga para todas ellas mi más sincero agradecimiento. En todo caso, la responsabilidad de cuanto pueda haber de incorrecto, incompleto o intrascendente es exclusivamente mía. Deseo compartir con todos ellos, en cambio, cuanto de positivo puedan originar estas páginas.

Resumen

En la presente investigación se aborda el estudio de las políticas de estabilización y de las reformas estructurales acometidas bajo los auspicios del FMI y del Banco Mundial en la Argentina de Carlos Menem, en las que, junto con el ancla cambiaria con el dólar conocida como «Convertibilidad», se implantó una serie de medidas con efectos concretos sobre la distribución funcional del ingreso. También se estudiarán las medidas de urgencia asumidas en 2002 por el gobierno de Eduardo Duhalde en respuesta a la crisis de finales de los años noventa, entre las que destaca notablemente el abandono del régimen de la Convertibilidad con una fuerte devaluación del peso frente al dólar.

Nuestro objetivo es analizar las citadas medidas y sus efectos en términos de competitividad comercial, conceptualizada como ventaja absoluta bilateral frente a la economía de EE.UU. bajo un marco teórico fundamentado en el enfoque clásico-marxiano. Para ello, y con fundamento en dicho marco teórico, se ha construido un indicador de tipo de cambio real en el que se recogen los precios relativos, los salarios reales, la productividad del trabajo (medida por su inversa: los requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados) y el tipo de cambio nominal como elementos que determinan la competitividad comercial en una rama de actividad o en un agregado de ellas.

En concreto, se ha estudiado la competitividad comercial del agregado de ramas susceptibles de comercio internacional, lo cual se ha complementado con el estudio desagregado a nivel de 24 ramas de bienes y servicios comercializables internacionalmente (de un total de 34 ramas en que se ha clasificado la actividad económica). Los datos de partida para ello han sido los índices de precios al consumo y del productor, las tablas *input-output*, las estadísticas de empleo, salarios y producción de los dos países objeto de comparación, así como la serie de tipo de cambio dólar-peso.

Los resultados obtenidos en el análisis cuantitativo han corroborado que, ante la imposibilidad de una devaluación nominal, durante la primera mitad de la década de 1990 se produjo una devaluación salarial, materializada en una caída de la ratio entre los salarios reales argentinos y los estadounidenses. Por otro lado, la salida de la Convertibilidad implicó

una abrupta devaluación nominal, pero estuvo acompañada, a su vez, de una devaluación salarial.

La conclusión general de la investigación es la siguiente: las políticas de ajuste supusieron una alteración sustancial de la distribución funcional del ingreso en detrimento de las rentas del trabajo. Ello fue el principal factor que operó en favor de la competitividad comercial de Argentina frente a EE.UU., en ausencia del efecto otros factores potencialmente beneficiosos como los precios relativos o la productividad. Argentina continuó, no obstante, situándose en desventaja absoluta con respecto a EE.UU. en el plano comercial durante todo el periodo. La abrupta devaluación del peso de 2002 revirtió tal situación comercial, pero supuso un renovado ajuste sobre las rentas del trabajo.

Abstract

The following research addresses the study of stabilization policies and structural reforms overcame under the sponsorship of IMF and the World Bank during Carlos Menem's Argentina, in which, together with the currency pegging to the US dollar, known as «Convertibility», a series of measures with specific effects on functional distribution of the income were established. Moreover, emergency measures assumed in 2002 by Eduardo Duhalde's government as a response to the late 90s crisis, as the abandonment of Convertibility regime and subsequent strong devaluation of the Argentinian peso against the dollar, will be considered.

Our goal is to analyze the aforementioned measures and their effects in terms of commercial competitiveness, conceptualized as a bilateral absolute advantage versus the USA's economy, under a theoretical framework based on the classic-Marxian approach. To this end, and based on the already stated theoretical framework, a real exchange rate indicator in which relative prices, real salaries, work productivity (measured by its inverse: unitary work requirements vertically integrated) and the nominal exchange rate as elements that condition commercial competitiveness in an activity branch or an aggregate of them has been built.

More precisely, commercial competitiveness of the aggregate of internationally tradable branches has been analyzed, thus complemented with the dissociated study of 24 branches of internationally marketable goods and services (out of 34 branches in which economic activity has been classified). For such purpose, the start-up data have been the consumer and producer price indexes, input-output tables, employment statistics, salaries and production of both countries subject to be compared, as well as the series of dollar-peso exchange type.

The outcomes obtained in the quantitative analysis have confirmed that, facing the impossibility of a currency devaluation, during the first half of the 1990 decade, a salary devaluation happened, materialized in a rate drop between the real Argentinean and US American salaries.

On the other hand, the end of Convertibility implied a deep currency devaluation, but it was, at the same time, accompanied by a salary devaluation.

The general conclusion of the present research is the following: adjustment policies meant a considerable alteration of the functional income allocation at the expense of work incomes. This was the main factor that favoured trade competitiveness of Argentina versus the USA, facing the lack of effect of other factors, potentially beneficial, as relative prices or productivity. Nevertheless, Argentina continued positioning itself in absolute disadvantage versus the USA throughout the whole period. The steep devaluation of the peso in 2002 reverted such situation, but implied a renewed adjustment over labor income.

Introducción

En la presente investigación se aborda el estudio de las políticas de estabilización y de las reformas estructurales acometidas bajo los auspicios del FMI y del Banco Mundial en la Argentina de Carlos Menem, en las que, junto con el ancla cambiaria con el dólar conocida como «Convertibilidad», se implantó una serie de medidas con efectos concretos sobre la distribución funcional del ingreso. También se estudiarán las medidas de urgencia asumidas en 2002 por el gobierno de Eduardo Duhalde que pusieron fin al régimen de tipo de cambio fijo con el dólar, dando inicio a la llamada post-Convertibilidad.

Habitualmente, las políticas de ajuste promovidas desde las instituciones financieras internacionales (IFI) han tenido como desencadenante la necesidad de corregir desequilibrios externos —fundamentalmente comerciales— cuya magnitud comienza a amenazar la capacidad de satisfacer compromisos externos —pago de deuda—, y como veremos más adelante, suelen ser acordadas entre el país que las implementa y el FMI como condición para obtener créditos que permitan atender sus pagos generalmente a corto plazo. Sin embargo, una parte sustancial de estos acuerdos ha incluido habitualmente reformas estructurales con efectos más a largo plazo relacionados con los fundamentos del tejido productivo y las relaciones económicas entre países. El argumentario que justifica la inclusión de este tipo de medidas a largo plazo en unos programas con una duración limitada en el tiempo (normalmente de 6 a 24 meses) se basa en la necesidad de operar cambios en esos fundamentos para mejorar la competitividad del país resolviendo los problemas de fondo que han llevado a la situación de desequilibrio externo que urge resolver.

Sin embargo, la persistencia de este tipo de políticas, más allá de los problemas comerciales que pudieran desencadenar su aplicación, y más allá de la propia función y alcance de las IFI (no siempre han tenido un papel directo de ellas para implantarlas), han llevado a muchos autores a preguntarse por los objetivos últimos de dichas políticas y sobre los resultados en las finanzas, el tejido productivo y la sociedad. Así, las políticas de ajuste, políticas fondomonetaristas o políticas neoliberales, según el enfoque teórico desde el que

se aborden, han generado gran cantidad de literatura económica, que ha procurado estudiar sus múltiples aspectos desde puntos de vista bien diversos.

Ahora bien, el espectro de este conjunto de políticas es tan amplio que un estudio científico relevante de las mismas debe planificarse cuidadosamente, procurando eludir dos posiciones extremas:

- a) Una investigación holista que pretenda caracterizar la globalidad de las políticas de ajuste y el conjunto interrelacionado de procesos económicos que desencadenan.
- b) La investigación de un proceso concreto desencadenado por una medida económica concreta, o por un conjunto de medidas en una porción reducida de la realidad económica objeto de estudio.

El primer extremo produciría una investigación de gran relevancia en su objeto de estudio, pero dificultaría extraordinariamente el desarrollo de una investigación fundamentada en el método científico, ya que obligaría a abordar el trabajo desde un excesivo nivel de generalidad, alejándonos de la posibilidad de obtener contrastes específicos con base en la referencia teórica escogida.

El segundo extremo facilitaría considerablemente formular un núcleo de hipótesis con un alto grado de concreción, lo que permitiría establecer contrastes específicos. No obstante, la relevancia de dicha investigación podría llegar a ser considerablemente baja, si la comparamos con la magnitud del fenómeno a cuya explicación pretendemos contribuir.

La presente investigación se inscribe en el conjunto de corrientes de pensamiento que atribuye al ajuste una naturaleza fundamentalmente salarial. Según este punto de vista, el objetivo de las políticas de ajuste no es otro que alterar la distribución funcional del ingreso en detrimento de las rentas del trabajo para mejorar la rentabilidad del capital y con ello las condiciones de su acumulación¹. Esta perspectiva supone una clara delimitación del objeto de estudio, al centrarse en sus efectos distributivos², si bien se ha estimado que es preciso un nivel más de concreción para disponer un marco teórico y metodológico que permita establecer el tipo de contrastes que requiere una investigación de tesis.

En este punto, la noción de competitividad emerge como un eje interpretativo entre los efectos distributivos y comerciales de las políticas de ajuste: la necesidad de afrontar con éxito la competencia internacional supone un incentivo a reducir los costes y, por ende, los salarios. Esta idea intuitiva puede ser formulada en términos de hipótesis desde la perspectiva de un enfoque teórico concreto, y es susceptible de contrastación con base en los datos disponibles.

Ahora bien, en el momento de elegir un país y un periodo determinados, la necesidad de un nivel ulterior de concreción emerge por sí sola. Así, en el caso de la Argentina de la Convertibilidad encontramos que, dado el compromiso de tipo de cambio fijo con el dólar, ante la imposibilidad de una devaluación nominal o monetaria, el mecanismo privilegiado

¹ Ver Sanabria, en VV.AA. (2009: 27-51).

² Este enfoque ha sido utilizado por varios economistas para estudiar el proceso de ajuste salarial en la economía argentina, incluido el autor del presente escrito (ver Montanyà en VV.AA., 2009: 53-80).

para defender la competitividad fue la devaluación salarial, es decir, la reducción de los costes laborales.

Situados en este nivel de concreción, al que hemos llegado de manera progresiva y argumentada como se resume en la Figura 1, podemos al fin formular algunos interrogantes relevantes. Las políticas de ajuste, ¿en qué medida contribuyen a resolver los desequilibrios que las justificaron? Allí donde no sea posible una devaluación nominal o monetaria de la moneda se fiará en la devaluación interna o en la devaluación salarial el peso de la estabilización macroeconómica, pero ¿cuál es el efecto de una devaluación salarial sobre la capacidad competitiva de un país frente a otro u otros? ¿En qué medida puede una distribución más regresiva del ingreso ser funcional a relanzar las exportaciones?

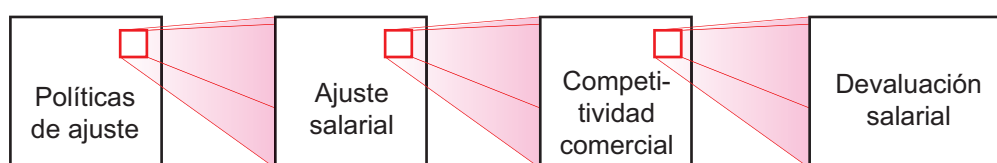


Figura 1. Concreción progresiva del ámbito conceptual de estudio.

Así pues, el objetivo fundamental de la presente investigación es contribuir al debate en torno a los efectos distributivos y comerciales de las políticas de ajuste aplicadas en países que han renunciado a su política cambiaria como medio para equilibrar sus cuentas exteriores. Las políticas económicas fundamentadas en la privatización de la actividad económica y la desregulación de los mercados aumentan la desigualdad del ingreso, y no solo la desigualdad personal (entre individuos), sino también la funcional (entre clases sociales o fuentes de renta). No obstante, las instituciones y grupos sociales que promueven estas políticas argumentan la necesidad fatalista de aplicarlas como única respuesta posible a situaciones de desequilibrios públicos y externos. Así ha ocurrido y está ocurriendo estos días durante la llamada «crisis de la Zona Euro», en cuya gestión por parte de la *troika* se ha esgrimido como argumento para inducir medidas socialmente regresivas en países como Irlanda, Portugal, España, o Grecia la imposibilidad de recurrir a la política cambiaria o monetaria independiente para resolver desequilibrios externos. Se promueve así reducir los costes laborales como única vía para ganar competitividad y mejorar los saldos externos, y aparentemente se confía en que ello baste para resolver los problemas de fondo que han llegado a poner en jaque la Unión Económica y Monetaria. La intensidad del debate que este planteamiento viene suscitando a este lado del Atlántico viene a reforzar la relevancia de los interrogantes formulados más arriba.

Nuestra investigación tiene por objeto contribuir al debate crítico en torno a tal cuestión, a partir de experiencias históricas recientes que, en algunos de sus elementos, pueden suscitar comparaciones. En concreto, abordaremos el estudio de la experiencia de la Convertibilidad en la Argentina de la última década del siglo xx. El 1991, el gobierno de Carlos Menem, de la mano de su ministro de Economía Domingo Cavallo, lanzó un compromiso de ancla cambiaria del peso con el dólar, al tiempo que instauraba en la

práctica un sistema bimonetario en el país austral. Su implantación y sostenimiento durante una década implicó el despliegue de una amplia batería de políticas de ajuste, promovidas por una de las instituciones que luego formarían la llamada *troika* (junto con la Comisión Europea y el Banco Central Europeo): el Fondo Monetario Internacional (FMI), que instó en gran medida el contenido y los plazos de las reformas emprendidas por Argentina a través del mecanismo de condicionalidad vinculado a los acuerdos financieros que tenía suscritos con el país austral. La década de 1990 supuso la creación y el final de muchas juntas monetarias como la de Argentina, Brasil, México, Tailandia, Indonesia o Rusia. Todas ellas terminaron mediante considerables devaluaciones que suponían el corolario de una serie de desequilibrios externos acumulados durante la vigencia del compromiso de tipo de cambio fijo. Ninguno de los casos mencionados se considera globalmente equiparable a las situaciones que se viven en ningún país de la Eurozona, pero aquellas experiencias sí ofrecen ciertos resultados que es necesario conocer para enjuiciar el argumento de la competitividad en la defensa de las políticas de ajuste.

La competitividad es una idea de tediosa actualidad en las sociedades actuales. Parece haber saltado de las páginas de los manuales y tratados de economía para propagarse por todos los rincones del ideario de la sociedad, desde los debates parlamentarios y televisivos hasta los planes de estudios de educación primaria. Es promovida por abajo como valor de la ciudadanía y es esgrimida por arriba como restricción posibilista a las demandas de justicia social en los momentos de crisis o encrucijada económica.

Entendida como la capacidad de afrontar con éxito la competencia en el mercado, esta noción alude a la capacidad de supervivencia y adaptación de un individuo (empresa, trabajador) a un medio socioeconómico (mercado de bienes, mercado laboral) en el que se ve compelido al enfrentamiento con otros individuos para permanecer en el mercado a costa de reducir sus costes (o salarios) o mejorar la calidad de los servicios que ofrece. En mercados competitivos, las empresas pugnan por aumentar su cifra de ventas, reducir sus costes y acceder al crédito en mejores condiciones (todo lo cual se traduce en obtener mayor rentabilidad); en un plano internacional, los países competirán por aumentar la cuota de mercado de sus exportaciones y la afluencia de crédito a sus economías en las condiciones más favorables posibles. Y todo ello teniendo presente que los competidores se comportarán del mismo modo que ellos. Así pues, la competitividad no es otra cosa que la capacidad de supervivencia en el entorno de competencia creado por el libre mercado. Cualquier análisis económico de esta cualidad de los individuos o agrupaciones deberá partir de una definición rigurosa y cuantificable de la misma. Puede afirmarse que el fenómeno de la competencia (y por tanto, indirectamente, la cualidad de la competitividad) es abordado desde todas las tradiciones de pensamiento económico, ya que es consustancial al mercado, si bien las aportaciones al debate en torno a estos dos conceptos son dispares en profundidad y en especificidad.

Por motivos no solo de extensión, sino también de interés para el debate actual, centraremos nuestro estudio en la llamada competitividad comercial (frente a un análisis global de dicha cualidad o centrado, por ejemplo, en su dimensión financiera), que es la capacidad de un país para mantener y aumentar su cuota en el comercio internacional. Esta

dimensión de la competitividad es reivindicada en situaciones en las que se desea reconducir déficits externos sin recurso a políticas monetarias o cambiarias; entendemos que, al centrar en ella el esfuerzo investigador, nos situarse en la centralidad de un debate de gran relevancia en la actualidad.

Como razonaremos en el curso del presente escrito, encontramos en la noción smithiana de ventaja absoluta la definición cuantificable más cabal de competitividad, y en el enfoque clásico-marxiano del comercio internacional el marco analítico idóneo desde el cual abordar las diferentes facetas de este fenómeno (precios relativos, salarios reales, productividad, tipo de cambio nominal) y relacionarlo con la distribución funcional del ingreso, que es la principal variable sobre la que actúan las políticas de ajuste.

Este tipo de análisis permite establecer comparaciones entre países o agregados de países. Por motivos de disponibilidad de datos, y para circunscribir la presente investigación a objetivos abarcables, se establecerá una comparación entre Argentina y EE.UU. Se trata del segundo socio comercial del país austral (tras Brasil) pero, además, es el país a cuya moneda se ancló el peso durante el periodo objeto de estudio. Todo ello hace prioritaria, a nuestro entender, la comparación con la economía de EE.UU. frente a otros países como referente para una devaluación interna o salarial.

Entendemos que un estudio que pretenda transformar las consecuencias de acontecimientos pasados en aportaciones de utilidad en el debate en torno a una situación actual con paralelismos, pero también con divergencias, debe asumir la metodología de una explicación histórica acompañada de una prueba empírica que apoye y cuantifique los resultados a que se llega mediante el relato razonado de la secuencia de acontecimientos económicos que nos disponemos a investigar. Por ello hemos dividido la presente investigación en cuatro bloques temáticos con funciones diferenciadas pero articulados por su funcionalidad a los objetivos de la investigación:

- a) En el Bloque I establecemos el marco teórico y metodológico que regirá nuestro estudio. Caracterizaremos el mecanismo de ajuste fondomonetarista, así como los objetivos y resultados de las políticas de ajuste sobre el salario (Capítulo 1). A continuación trazaremos los elementos teóricos que permitan realizar un estudio cuantitativo de la competitividad comercial en las diversas facetas antes mencionadas (Capítulo 2). Ello nos permitirá establecer un sistema de hipótesis susceptibles de contrastación y una metodología acorde con dicha tarea (Capítulo 3). Dado el carácter eminentemente empírico de nuestra investigación, el objetivo de este primer bloque no será abordar y reflejar el debate teórico en toda su amplitud en torno a estas cuestiones, sino delimitar un esquema teórico que permita una explicación histórica con prueba empírica, y razonar la elección del mismo frente a otras alternativas.
- b) En el Bloque II recoge, tras una necesaria contextualización (Capítulo 4), la explicación histórica de las políticas de ajuste llevadas a cabo en la Argentina de la Convertibilidad (Capítulo 5) y de sus efectos sobre la relación salarial argentina, tanto los inmediatos como aquellos que se siguieron de la dinámica macroeconómica desencadenada por las reformas, y que conducirían a una profunda crisis y al abandono del régimen de

Convertibilidad mediante una gran devaluación del peso (Capítulo 6). Dado que la competitividad comercial se define en nuestro caso en relación a un país de comparación, se pondrán en relación los elementos de la competitividad comercial argentina con los de la economía estadounidense, ya que, además de ser el segundo socio comercial argentino (tras Brasil), el ancla cambiaria del peso era precisamente con el dólar. Ello hace obligatorio, a nuestro entender, una reseña histórica del proceso de ajuste salarial en EE.UU. durante el periodo objeto de estudio (Capítulo 7).

- c) El Bloque III está dedicado al análisis empírico de la competitividad comercial de Argentina. El tipo de comparación que se propone requiere trabajar sobre una gran cantidad de series estadísticas sobre precios, salarios, producción y transacciones interindustriales, lo que hace imprescindible exponer razonadamente las decisiones tomadas en términos de fuente estadísticas empleadas y procedimientos de estimación particulares (Capítulo 8). El núcleo de nuestro estudio empírico (Capítulo 9) lo constituye la construcción y el análisis de indicadores de tipo de cambio real, tanto para el agregado de ramas productoras de bienes y servicios susceptibles de comercio internacional como para cada una de las 24 ramas de actividad que comparten esta cualidad (de un total de 34 ramas en las que se ha clasificado la actividad económica). Para cada caso se cuantifican por separado los elementos del tipo de cambio real: los precios relativos, los salarios reales, los requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados (como concepción más rigurosa de la inversa de la productividad del trabajo) y el tipo de cambio nominal.
- d) Por último, en el Bloque IV se establecen las conclusiones globales del estudio así como las perspectivas que abre en la línea de contribuir al debate presentado al inicio del presente escrito y de profundizar en el estudio de la competitividad en una dimensión más amplia (Capítulo 10).

BLOQUE I

MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

Capítulo 1

Las políticas de ajuste: Definición, contenido y objetivos

En el presente capítulo nos disponemos a exponer el contenido de las políticas de ajuste de inspiración fondomonetarista en términos que permitan caracterizar adecuadamente la variable independiente, o conjunto de elementos causantes, de nuestra investigación. En lo sucesivo mantendremos el término «fondomonetarista» para designar un conjunto de medidas que otros autores caracterizan como «neoliberales» o bajo denominaciones equivalentes. Es cierto que bastantes países han llevado a cabo este tipo de políticas sin mediación alguna del Fondo Monetario Internacional (FMI) o del Banco Mundial (BM), pero en el caso de la Argentina de la Convertibilidad ello no fue así: las medidas efectuadas estuvieron marcadas por la firma de acuerdos con el FMI y la condicionalidad que este impuso a los créditos que concedió. Es por ello que entendemos pertinente centrarnos en estudiar el mecanismo concreto que asumen las políticas de ajuste inducidas por el FMI-BM.

Así pues, el primer paso para caracterizar este tipo de medidas será describir el mencionado mecanismo de condicionalidad por el cual el FMI vincula la concesión de créditos al cumplimiento de una serie de medidas de política económica. A continuación procurará describirse el contenido de las políticas de ajuste de una manera que permita establecer la coherencia causa-efecto subyacente en ellas. A nuestro juicio, ello exige el uso de un doble criterio:

- Clasificar las diversas medidas que las componen atendiendo a su naturaleza, finalidad inmediata y distribución temporal. Para ello será de utilidad basarse en la literatura proveniente de las propias Instituciones financieras internacionales y de autores vinculados con ellas.
- Definirlas y caracterizarlas en relación con los objetivos que persiguen, así como sus efectos sobre el salario. Para ello se consultarán aquellos autores que vienen estudiando los efectos de las políticas de ajuste sobre la distribución de la renta.

1.1. El mecanismo de ajuste fondomonetarista: La condicionalidad

En el caso de las políticas de ajuste inducidas por acuerdos con el FMI, el desencadenante de su aplicación es la suscripción de algún tipo de crédito sometido a la condicionalidad de llevar a cabo determinadas medidas de política macroeconómica y reformas estructurales que reduzcan los desequilibrios externos de los países solicitantes de la ayuda. A continuación describimos someramente el mecanismo de la condicionalidad fondomonetarista.

El FMI dispone de una serie de mecanismos de préstamo para países con dificultades de balanza de pagos. Son los siguientes (consultados de su propia página, www.imf.org):

- **Acuerdos de Derechos de Giro o *Stand-By*** (*Stand-By Agreements*, SBA): se trata de créditos de 12 a 24 meses para resolver problemas de balanza de pagos, supeditados al cumplimiento de ciertas metas (condicionalidad).
- **Línea de Crédito Flexible, LCF** (*Flexible Credit Line*, FCL): se trata de un instrumento parecido al anterior, pero restringido a países cuyas políticas económicas son consideradas «sólidas» por el FMI. Se trata en esencia de una línea de crédito.
- **Línea de Precaución y Liquidez, LPL** (*Precautionary ann Liquidity Line*, PLL): se trata de un instrumento similar al anterior, pero destinado a países cuyo desempeño histórico en materia de política económica es peor considerado por el FMI.
- **Servicio Ampliado del FMI, SAF** (*Extended Credit Facility*, ECF): similar a SBA, difiere de este sobre todo en su mayor duración.
- **Instrumentos de préstamo concesional**, ofrecidos en general a países de bajos ingresos a unas condiciones sensiblemente inferiores a las de mercado. Son los siguientes:
 - Servicio de Crédito Rápido, SCR (*Rapid Credit Facility*, RCF)
 - Servicio de Crédito Ampliado, SCA (*Extended Fund Facility*, EFF)
 - Servicio de Crédito Stand-By, SCS (*Stand-By Credit Facility*, SCF)

Cuando un país se encuentra en dificultades de balanza de pagos puede solicitar ayuda al FMI, con quien suscribirá un acuerdo de crédito sobre la base de alguno de los instrumentos antes mencionados. La condicionalidad de este acuerdo queda plasmada en una carta de intenciones suscrita por el país deudor, en la que expresa sus compromisos de reformas y la declaración de los usos previstos de dichos fondos. A menudo, esta carta de intenciones viene acompañada de un memorándum de política económica y financiera, por el cual el país deudor se compromete al cumplimiento de una serie de variables macroeconómicas durante el plazo de vigencia del préstamo.

Sobre la base de esa carta de intenciones (y a menudo, del memorándum de política económica y financiera), el país deudor comienza a implementar las políticas de ajuste pactadas con el FMI, y estas son sometidas a revisiones periódicas por parte del FMI. Una vez superada la revisión periódica por el país sujeto al programa, el FMI desembolsa el tramo de crédito correspondiente. El proceso se resume en el Diagrama 1.1.

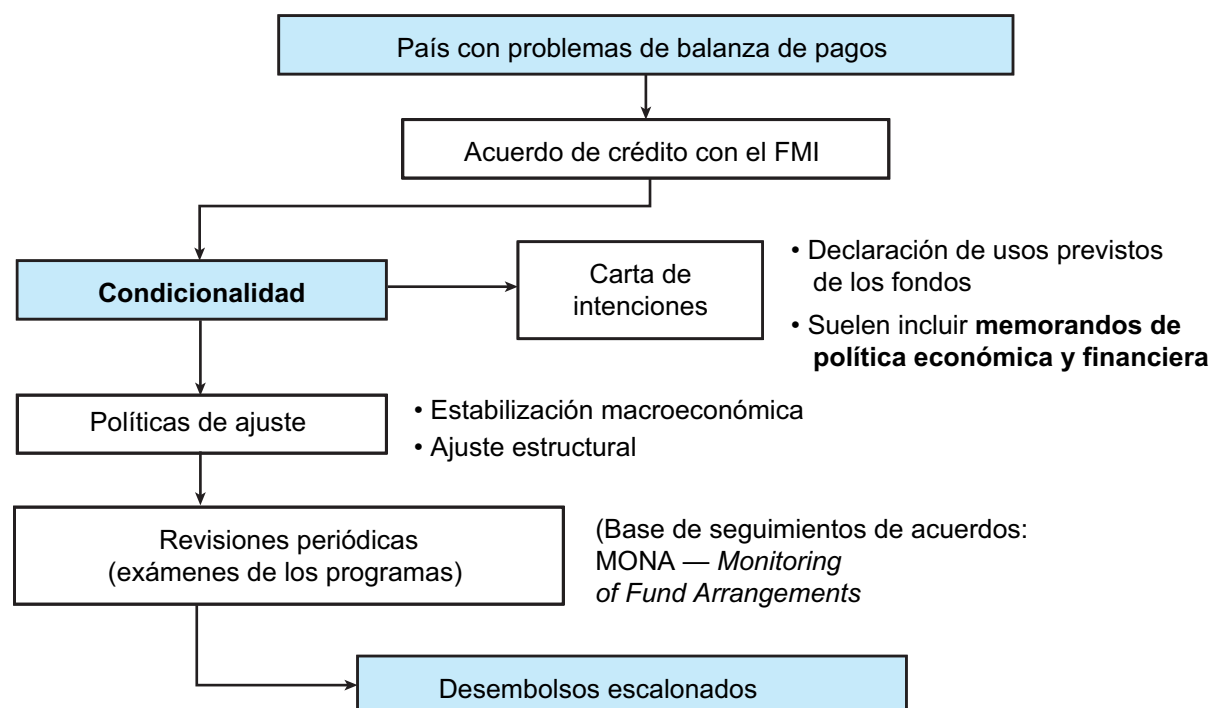


Diagrama 1.1. Proceso de condicionalidad fondomonetarista.

En realidad, los primeros créditos con ajuste estructural, allá por 1980, no nacieron del FMI, sino del BM, y estuvieron inicialmente limitados a algunos proyectos sectoriales, como refuerzo a los planes de estabilización indicados por aquel (Sanabria, en VV.AA., 2009: 35). Sería a raíz de la crisis de la deuda de 1982 que las IFI llegarían a tener su relevancia actual. Nacidas en la conferencia de Bretton Woods de 1944 con la finalidad de velar por el funcionamiento del sistema monetario internacional implantado tras la Segunda Guerra Mundial, quedaron sumidas en una verdadera crisis de identidad tras el abandono de este mediante la desvinculación del dólar con el oro en 1971. Once años más tarde, FMI y BM trabajarían conjuntamente en la gestión de la crisis de la deuda de 1982, colocándose como intermediarias entre acreedores y gobiernos deudores. Entonces basaron sus actuaciones en instar a estas políticas destinadas a recobrar la confianza de los mercados financieros y garantizar el pago de las deudas.

El FMI y el BM han mantenido desde entonces hasta la actualidad esta finalidad y este esquema de actuación, gestionando según cada caso la involucración de otras instituciones públicas y privadas, nacionales o multilaterales, en la disposición de recursos crediticios que pretenden aliviar las dificultades de pago de países con desequilibrios externos importantes

a cambio de llevar a cabo políticas destinadas a corregir dichos desequilibrios. A continuación trataremos de describir el contenido de dichas políticas.

1.2. Contenido de las políticas de ajuste

Las políticas de ajuste pactadas por diversos países con el FMI a lo largo de las décadas de 1980 y 1990 fueron muy similares en su contenido. Para una primera aproximación a su desglose resulta adecuado recurrir a Sebastian Edwards, antiguo economista jefe del Banco Mundial para América Latina y el Caribe, quien en su obra *Crisis and reform in Latin America: from despair to hope* (1995), establece cinco tipologías o clases de medidas¹:

- i. **Ajuste fiscal:** consiste en incrementar los ingresos pero, sobre todo, reducir los gastos para equilibrar el presupuesto, con el fin último de reducir la presencia del estado en la economía.
- ii. **Liberalización comercial:** supone la reducción de las barreras a la competencia de los bienes y servicios importados con respecto a los locales. Un objetivo de este tipo de medidas es reducir los niveles de precios.
- iii. **Reformas en el mercado financiero:** suponen liberar el flujo de entrada y salida de capitales, con el objetivo declarado de movilizar el ahorro interior y exterior hacia la inversión y propiciar una asignación más eficiente de los recursos.
- iv. **Privatizaciones:** al igual que el ajuste fiscal, pero de una manera más directa, persiguen la retirada del estado en aquellas actividades que ofrecieran posibilidades de rentabilidad, abriendo nuevos espacios para la acumulación privada de capital. Además, la venta de activos públicos facilitaría la captación de inversión extranjera directa, que traería consigo mayores niveles de eficiencia y tecnología y, por ende, un mayor desarrollo productivo que terminaría por generalizarse al conjunto del tejido productivo del país².
- v. **Desregulación laboral:** presentada como un elemento ineludible para favorecer la entrada de inversiones, implica una variedad de medidas como la sustitución de los modelos de negociación colectiva por otros individuales, el abaratamiento del despido o la creación de nuevas formas de contratación temporal y a tiempo parcial. Todo ello permitiría reducir los costes de contratación y despido, así como mejorar el vínculo salarios-productividad. Se sostenía que, al asimilar el mercado laboral al resto de mercados, se reduciría el desempleo y se abarataría la fuerza de trabajo.

El conjunto de medidas anteriores es coherente con la formulación propuesta por John Williamson (1990, pp. 67-117), que pasaría a conocerse como el Consenso de Washington³,

¹ A continuación las citamos tal como las enuncia Sanabria, en VV.AA. (2008: 29-30).

² Al mismo tiempo, la liquidación de empresas públicas no susceptibles de rentabilidad permitiría la reducción del gasto público, tanto a corto como a largo plazo.

³ Tal denominación se debe a que, en su momento, tales medidas fueron consensuadas por el FMI, el Banco Mundial y Departamento del Tesoro de EE.UU.

y que comprende diez tipos de actuaciones en materia de política económica: disciplina fiscal, reordenamiento del gasto público, reforma tributaria (con base imponible más amplia y menores tipos marginales), liberalización de los tipos de interés (con supervisión prudencial), tipo de cambio competitivo, liberalización del comercio, liberalización de la inversión extranjera, privatizaciones, desregulación (incluyendo el mercado laboral) y derechos de propiedad.

Pero, a nuestro entender, para un análisis en profundidad de las políticas de ajuste resultará de utilidad complementar esta clasificación con otra que indique la distribución temporal de las medidas o, más concretamente, de sus efectos. Y la encontramos, nuevamente, en la literatura oficial: en los *Informes del Desarrollo Mundial* que anualmente viene editando el Banco Mundial desde 1978⁴. En su edición de 1983 se estableció claramente una clasificación de las medidas propuestas que llevaba implícita una distribución temporal de sus resultados: la que diferenciaba entre medidas de estabilización y reformas estructurales.

Así, el objetivo de las **políticas de estabilización** es la rápida corrección de los equilibrios macroeconómicos y, especialmente, de balanza de pagos. En este ámbito se propondrán cinco grandes medidas (todas ellas recogidas en el Capítulo 3 del *Informe sobre el Desarrollo Mundial* de 1986):

- a) La **política monetaria restrictiva** y la adopción de medidas contra la inercia inflacionaria se consideran esenciales para detener la fuga de capitales.
- b) La **devaluación** de la moneda brindará a la economía un tipo de cambio competitivo que hará aumentar las exportaciones del país. Esta medida y la anterior contribuirán a la reducción del desequilibrio de balanza de pagos.
- c) Para **aliviar la carga de la deuda pública**, se proponen, además de la consabida renegociación de cantidades y plazos con los acreedores, otras formas de reprogramación de la deuda exterior e interior, como su conversión en capital social.
- d) En esta fase se propone efectuar una primera reforma en la política comercial, consistente en “**arancelizar**” la **protección** y eliminar el sesgo antiexportador de la política comercial.
- e) Por último, se enfatiza la necesidad de **reducir y reorientar el gasto público** en la medida de lo posible, también en la fase de estabilización; es una tarea que guarda relación directa con las medidas y objetivos que pertenecen al ámbito del ajuste estructural, pero se hace hincapié en la necesidad de emprenderla desde el principio para aliviar el presupuesto. El objetivo inmediato de estos tres últimos tipos de medidas es la reducción del desequilibrio fiscal.

Una vez conseguido el equilibrio macroeconómico, se emprenderían las reformas estructurales, cuyo objetivo es corregir progresivamente los factores de fondo que han

⁴ Los Informes del Desarrollo Mundial se han nutrido de la colaboración de casi todos los autores más destacados de las escuelas ortodoxas de la economía del desarrollo caracterizadas por Bustelo (1998) como «contrarrevolución neoclásica» y «enfoque favorable al mercado», como por ejemplo Bela Balassa, Deepak Lal, Anne O. Krueger o Ian M.D. Little.

conducido a la situación de desequilibrios externos que ha desembocado en el plan de ajuste.

Dichos defectos se resumen en la existencia de una estructura de incentivos distorsionada por dos fuentes que en última instancia remiten al estado como causante: *i)* organización y actuación del sector público y *ii)* regulación pública de los mercados. Por tanto, los dos ejes del ajuste estructural serán la reforma del estado y sus políticas de largo plazo, y la reforma de los mercados.

Puesto que el primer grupo de políticas relacionado con las **reformas en el estado y políticas de largo plazo** guarda relación con la estabilización (al tener consecuencias directas sobre la sostenibilidad del equilibrio fiscal), se priorizará en el tiempo sobre el segundo. En este punto se proponen ocho líneas de reforma, que entre otros efectos persiguen reducir progresivamente el déficit público, reforzando los resultados de la política de estabilización:

- a) **Reforma de las empresas públicas:** se busca su privatización (BM, 1983: 90 y ss.).
- b) **Reforma tributaria:** se trata de reducir el número de impuestos y los tipos impositivos, ampliando la base imponible con figuras tributarias de fácil recaudación y difícil evasión, que graven transacciones más bien que rentas (BM: 1988: 89-120).
- c) **Reforma de la administración:** descentralización y cambios en la “estructura de incentivos” de los funcionarios, “flexibilizando” los mecanismos de retribución y reduciendo la plantilla en el sector público (BM: 1983: 138 y ss.).
- d) **Reducción y reorientación en profundidad del gasto público:** durante la fase de reformas estructurales se trata de llevar a sus últimas consecuencias esta medida, que ya debería haber comenzado a aplicarse durante la fase estabilizadora. Se persigue que la producción pública con carácter universal dé paso a una producción privada regulada, con una producción pública reducida y de carácter subsidiario (BM: 1988: 121-151).
- e) **Reforma de la política industrial:** eliminación del sesgo de esta a favor de los sectores intensivos en capital. Se propone una política industrial que, o bien sea neutral, o bien apoye a los sectores de bienes exportables intensivos en mano de obra⁵ (BM: 1973: 70 y ss.).
- f) **Reforma de la política comercial:** se insta a adoptar una estructura de protección neutral con respecto a la exportación, y a ir reduciendo progresivamente los aranceles y eliminando las demás formas de protección (BM, 1987: 37).
- g) **Otras reformas:** en este capítulo suele destacarse la de la política agrícola (en la línea de eliminar mecanismos que drenan recursos de este sector hacia la industria) y una política demográfica antinatalista.

⁵ Ello se corresponde con un cambio en la estrategia industrializadora: se preconiza abandonar la industrialización por sustitución de importaciones en favor de una estrategia de industrialización orientada a la exportación.

En lo que se refiere a las **reformas en los mercados**, se proponen cinco líneas de actuación:

- a) **Reforma laboral:** se trata de abaratar y flexibilizar la mano de obra, lo que hace de esta reforma un elemento clave del ajuste⁶. De la reforma laboral se espera que tenga un efecto directo sobre los costes de las empresas y el empleo en la economía, lo que hará aumentar la inversión y el crecimiento (BM: 1986: 52 y ss., entre múltiples referencias posibles).
- b) **Reformas en los mercados de bienes**, eliminando los controles de precios y la mayoría de los subsidios (BM, 1987: 38).
- c) **Desregulación de las inversiones en el país**, reduciendo los controles y requisitos legales para acometerlas (*Ibíd.*).
- d) **Eliminar barreras al capital exterior:** se trata de suprimir paulatinamente los obstáculos a la inversión extranjera (tanto directa como en cartera), tales como los controles de capitales o los reglamentos a la participación de empresas por parte de capital exterior. Las medidas liberalizadoras deberían contribuir al aumento de la inversión y al cambio tecnológico (*Op. Cít.*,: 23-24).
- e) **Reforma del sistema financiero:** esta comprende dos etapas: la de saneamiento y la de liberalización. Esta reforma, unida a las dos precedentes, deberá lograr un sistema financiero desarrollado y solvente, capaz de canalizar el ahorro interior y exterior hacia la inversión productiva (El *Informe sobre el Desarrollo Mundial* de 1989 está dedicado a esta materia).

A consecuencia de todo ello, según los enfoques afines a las políticas de ajuste, el equilibrio macroeconómico logrado por las políticas de estabilización sería apuntalado en el largo plazo por los cambios operados en los fundamentos de la economía por las reformas estructurales, propiciando un crecimiento elevado, estable y sostenible.

No obstante, la evidencia empírica en sentido contrario en todo el mundo se considera abrumadoramente más abundante que la incidencia de casos en los que las políticas de ajuste han logrado los objetivos que se declaraban en los primeros documentos que las acompañaron a fin de justificarlas. En consecuencia, a efectos de satisfacer la segunda coordenada de nuestra definición de las políticas de ajuste (caracterizarlas en relación con los objetivos que persiguen) se considera todavía más pertinente recurrir a literatura específica que, en mayor o menor medida, ha procurado centrar el estudio de las políticas de ajuste desde la perspectiva de sus efectos sobre la relación salarial.

⁶ Con respecto a las pautas de la reforma, el *Informe del Desarrollo Mundial* de 1986 es explícito: «Se necesitan políticas que promuevan la flexibilidad y reduzcan los *costes laborales marginales*. Esto significa fomentar la capacitación y la movilidad, rebajar los seguros de desempleo y las prestaciones sociales y mantener los acuerdos sobre salarios dentro de límites acordes con los aumentos de la productividad» (Banco Mundial, 1986: 52). la expresión que hemos destacado en cursiva puede entenderse como eufemismo de salarios reales. En el punto de equilibrio de los modelos neoclásicos de mercado de trabajo, el coste laboral marginal es igual al salario real.

1.3. La naturaleza salarial y permanente del proceso de ajuste

Acabamos de referirnos a la relación salarial, concepto que va más allá del de salario como retribución dineraria de la fuerza de trabajo. Procuraremos definir dicho concepto, que cumple un papel central en nuestro marco teórico.

La existencia de dos clases sociales principales, capital y trabajo, configuradas en torno a relaciones de propiedad y control de los medios de producción, es un elemento consustancial a las sociedades capitalistas, que origina la pugna distributiva entre capital y trabajo por la apropiación del excedente socialmente generado. La correlación de fuerzas es favorable a la clase dominante —el capital—, pero el elemento esencial para la generación del excedente lo constituye precisamente el trabajo. Además, la clase trabajadora constituye la fracción mayoritaria e históricamente creciente de las sociedades capitalistas. La relación entre ambas clases se concreta en el salario relativo, entendido como la retribución económica por la prestación de la fuerza de trabajo. Así pues, la relación salarial será el resultado de la pugna distributiva y, con ello, la correlación de fuerzas entre capital y trabajo.

En consecuencia, y en línea con Sanabria (en VV.AA., 2009: 28), definiremos el salario como la retribución a la fuerza de trabajo, pero trascenderemos su concepción estrictamente monetaria para considerarlo como una relación social que comprende tres vertientes diferenciadas:

- a) Salario directo, entendido como pago por la realización de determinado trabajo.
- b) Salario indirecto, compuesto por aquellos bienes y servicios que, sin estar directamente pactados en las relaciones concretas entre empleados y empleadores, revierten en aquellos, como ciertas subvenciones o la parte del gasto público destinado a gasto social.
- c) Salario diferido, que es percibido al interrumpirse la actividad laboral, ya sea de manera temporal (prestaciones por desempleo o por baja laboral) o definitiva (pensiones).

Como veremos en seguida, esta perspectiva de clase abre la posibilidad de cerrar la caracterización de las políticas de ajuste instadas desde las IFI, sus objetivos y sus resultados.

Más allá de las justificaciones teóricas con que se trataron de avalar los planes de ajuste en su momento de su lanzamiento⁷, los estudios ortodoxos en la línea de contrastar el cumplimiento de los objetivos explicitados por los mismos han sido relativamente escasos y poco concluyentes⁸. En cambio, desde el amplio espectro de la economía heterodoxa las

⁷ Además de los citados Informes sobre el Desarrollo Mundial, señala Sanabria (en VV.AA., 2009: 38), citando a Raffer (2004: 17), que «multitud de trabajos (que pronto caerían en el olvido) trataron de mostrar las bondades del ajuste, con resultados que, en el mejor de los casos, eran poco concluyentes».

⁸ Velasco y Deliveli (2003: 21) citan cuatro metodologías a emplear para el estudio de las conexiones entre los planes de ajuste y sus resultados: el enfoque *before-after*, (antes y después del ajuste), el enfoque *with-without*

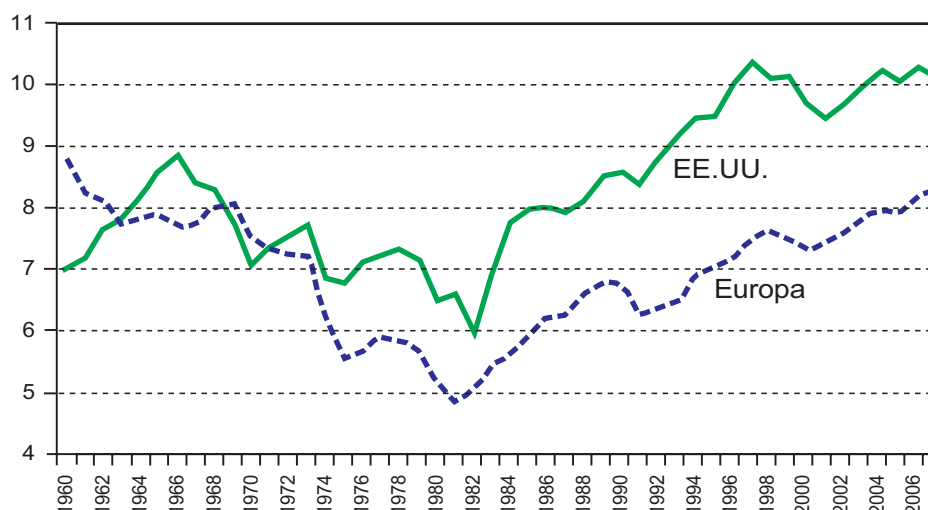
investigaciones han sido algo más numerosas, y desde luego más concluyentes, en el sentido de delinear y contrastar la naturaleza salarial del proceso de ajuste. Autores como Pastor (1987), Garuda (2000) o Vreeland (2002) coinciden en constatar estadísticamente los efectos negativos de este tipo de políticas sobre la participación salarial en la renta para un rango amplio de países y periodos. Al mismo tiempo, autores como Arrizabalo (Ed.) (1997), Vidal Villa y Martínez Peinado (2000), Onaran (2004), SAPRIN (2005), Toussaint (2006), Sanabria (en VV.AA., 2009) o Arrizabalo (2014) establecen relaciones argumentadas entre las políticas de ajuste y los efectos observados en la distribución funcional del ingreso, hasta el punto de converger en torno a una hipótesis que procuramos describir a continuación.

Este conjunto de medidas persiguen restaurar los niveles de rentabilidad empresarial, como respuesta al contexto de crisis mundial que se produjo a partir de la década de 1970. Ello explica, junto con otros factores, la extensión mundial de dichas medidas. (Sanabria, en VV.AA., 2009: 30). En el caso de América Latina, la vía de entrada de las políticas de ajuste fue la crisis de la deuda, que estalló en 1982, y al menos durante dos décadas, en la inmensa mayoría de los países, la progresiva profundización de las políticas de ajuste fue acompañada de la profundización en los niveles de endeudamiento (Arrizabalo, 2014: 548-572)⁹.

Sin embargo, se constata empíricamente que dichas políticas, a pesar de que, al menos en los países más desarrollados, han sido capaces de recomponer las condiciones de rentabilidad del capital (Gráfica. 1.1), no ha logrado recomponer el ritmo de acumulación de capital en comparación con el periodo posbélico. Así, se observa que, en los países de la OCDE, las tasas de crecimiento se han reducido progresivamente (Tabla 1.1). Además, la tasa de inversión ha venido experimentando una baja tendencial (Gráfica. 1.2). Esta incapacidad para recomponer el ritmo de acumulación hará necesario al capital recurrir a nuevas medidas, esto es, un ajuste permanente para sostener el crecimiento de la rentabilidad (Sanabria, en VV.AA., 2009: 33).

(con y sin ajuste), la regresión (o el estimador generalizado de evaluación), que compara el rendimiento de países acogidos y no acogidos a programas de ajuste, y la comparación de simulaciones.

⁹ En términos generales e históricos, la dinámica de ajuste surgió a partir de los años setenta del siglo xx, como consecuencia del agotamiento del modelo de acumulación implantado tras la Segunda Guerra Mundial, y que venía marcado por el descenso de la tasa de beneficio (Sanabria, en VV.AA., 2008: 31). Según el análisis empírico de Duménil y Levy (2004b), la decreciente eficacia de las inversiones desde finales de los años sesenta explicaría el descenso de la tasa de ganancia y, con ello, la persistencia de la crisis que estalló en 1973.

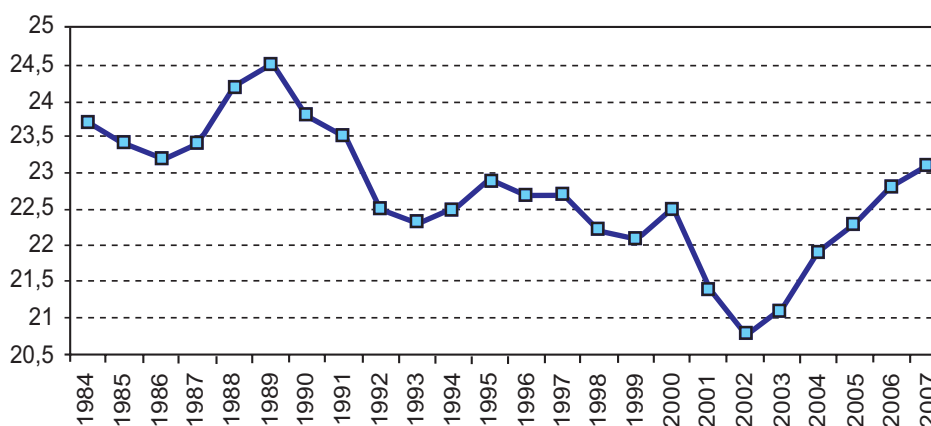


Gráfica 1.1. Tasa de beneficio (%), Europa (Alemania, Francia y Reino Unido) y EE.UU., 1960-2007 (Fuente: Sanabria, en VV.AA., 2009: 34, a partir de a partir de datos de AMECO).

Tabla 1.1. Crecimiento medio anual acumulado (en %) del PIB en los países OCDE.

Años	Crecimiento medio
1950-1973	4,9
1974-1979	3,4
1980-1990	2,9
1990-2000	2,6
2000-2005	2,0

(Fuente: OCDE, citado en Sanabria, en VV.AA., 2009: 32.)



Gráfica 1.2. Evolución media mundial de la inversión con respecto al PIB (Fuente: Sanabria, en VV.AA., 2009: 33, a partir de a partir de datos del *World Economic Outlook* del FMI.)

1.4. Caracterización y clasificación de las políticas de ajuste

En este punto, y a tenor del análisis realizado hasta aquí, nos disponemos a efectuar una caracterización de la naturaleza de las políticas de ajuste, así como una clasificación de las mismas por grandes categorías, que pueda servirnos de base sobre la que edificar el estudio del conjunto de políticas llevadas a cabo en Argentina en el periodo objeto de estudio y razonar su influencia sobre la relación salarial y la competitividad.

Desde una perspectiva de clase, definimos los planes de ajuste estructural, o **políticas de ajuste**, como un conjunto de medidas encaminadas a recomponer el reparto del excedente económico entre capital y trabajo, a favor de las rentas del capital, con la finalidad última de recuperar los niveles de rentabilidad empresarial. El ajuste es, además, **mundial**, al responder a una situación de crisis mundial de rentabilidad, y **permanente**, ya que dicha recuperación de la rentabilidad no llega a ser sostenida en el tiempo, lo que requiere una constante repetición, cuando no profundización progresiva, de dichas políticas.

Dicha concepción del proceso de ajuste no es incompatible con el hecho de que, de cara a estudiar las medidas objeto de estudio, sigamos la clasificación propuesta desde enfoques afines a las instituciones que las promueven, ya que ello nos permite una exposición ordenada y cabal de las distintas clases de medidas. De este modo, asumiremos la división de Edwards (1995), pero matizada por la distribución temporal propuesta por el Banco Mundial (fundamentalmente 1983 y 1986), distinguiendo entre medidas de estabilización y reformas estructurales, y, dentro de estas últimas, agrupándolas en las siguientes categorías:

- A. **Privatizaciones.** En esta categoría incluiremos, además de la venta de empresas, la reforma de la Administración.
- B. **Ajuste fiscal.** En esta clase de medidas incluiremos, además de las medidas destinadas a contener el gasto, la reforma tributaria y de la Administración.
- C. **Liberalización comercial,** que incluirá también la reforma de la política comercial, pero también la industrial.
- D. **Reforma financiera.** Incluiremos en este punto la desregulación de las inversiones, la eliminación de barreras al capital exterior.
- E. **Desregulación laboral,** donde se abordarán la reforma del mercado de fuerza de trabajo y del sistema de pensiones.

La clasificación anterior está fundamentada en la tipología estándar de medidas promovidas desde el FMI e instituciones afines, cuya condicionalidad para su apoyo a los Planes de Ajuste justifica por sí sola la relevancia de su propia taxonomía de medidas. Es por ello que nos guiaremos por ella para efectuar, en el Bloque II de la presente investigación, la descripción de las políticas de ajuste llevadas a cabo en Argentina. El análisis precedente realizado en este mismo capítulo servirá de marco conceptual para establecer relaciones causales entre tales medidas y la evolución de la relación salarial.

Capítulo 2

Políticas de ajuste y distribución funcional del ingreso. La competitividad como eje interpretativo

El marco teórico de la presente investigación consta de dos elementos que se articulan en un conjunto de instrumentos analíticos mediante el cual nos disponemos a analizar el caso que nos ocupa. El primero de esos elementos, fundamental para estructurar la explicación histórica que realizaremos en el Bloque II, es la caracterización del mecanismo de ajuste fondomonetarista y sus efectos sobre el salario, que acabamos de abordar en el Capítulo 1. A continuación estableceremos el segundo elemento de nuestro marco teórico: una caracterización teórica de la relación entre la distribución funcional del ingreso como variable sobre la que se proponen incidir tales políticas y la competitividad comercial como objetivo de las políticas de ajuste.

Como adelantábamos en la introducción a la presente investigación, si bien la noción de competitividad es frecuentemente esgrimida en los debates económicos y políticos actuales, construir una definición de competitividad susceptible de contrastación empírica es una tarea previa imprescindible para cualquier estudio serio sobre la materia. Para ello será preciso, en primer lugar, volver la mirada sobre el amplio elenco de teorías del comercio internacional, en las cuales se encuentra la noción de ventaja absoluta como fundamento de la competitividad comercial: es la tarea que emprendemos en el primer epígrafe del presente capítulo. A continuación emprenderemos la construcción y justificación teórica de un indicador objetivo de competitividad comercial, al que llamaremos tipo de cambio real, caracterizando sus componentes (precios relativos, salarios reales, tipo de cambio nominal y requerimientos unitarios de trabajo verticalmente integrados) como variables que influirán sobre ella. Una reflexión teórica sobre los efectos de cada una de dichas variables en el tipo de cambio real nos llevará a definir los fenómenos de devaluación nominal, interna y salarial desde el punto de vista de su reflejo en el indicador propuesto.

El presente capítulo finaliza, tras una exposición del vínculo entre competitividad y distribución funcional del ingreso, con una introducción al análisis input-output, en lo tocante a la determinación de los requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados, que utilizaremos como medida de la productividad en la presente investigación.

2.1. Comercio internacional y competitividad comercial.

Revisión de la literatura

La idea intuitiva de competitividad como capacidad para competir tiene un fuerte arraigo en la tradición del pensamiento económico. Una empresa competitiva se caracteriza por ser capaz de afrontar la competencia en su segmento de mercado. Esto puede lograrse de formas variadas, pero el resultado observable será el mantenimiento o ampliación de su cuota de mercado con respecto a las demás. Las sucesivas teorías del comercio internacional se basan en extrapolar esta idea a sectores y países (que son, a la postre, agregados de empresas). A continuación efectuamos un somero repaso de las mismas¹.

- La teoría clásica de la **ventaja absoluta**, enunciada por Adam Smith en *La riqueza de las naciones*, establece que un país tendrá ventaja absoluta sobre otro en la producción de un bien cuando afronta menores costes unitarios (en términos de trabajo) en la producción del mismo. Se trata, pues, de un enfoque intrasectorial: compara empresas o agregados de las mismas en el contexto de un sector. Por su parte, Marx, combinando la teoría de la ventaja absoluta con su propia teoría del valor y de la competencia, apuntará una teoría del comercio internacional que, sin embargo, carecerá del nivel de concreción y desarrollo de aquella. Para Marx, los principios en los que se basa la competencia en el interior de un país son igualmente válidos para analizar el comercio internacional (Guerrero, 1997: 69).
- La teoría clásica de la **ventaja comparativa**, formulada de David Ricardo en *Principios de economía política y tributación*, establece que un país tendrá ventaja comparativa sobre otro en un producto o sector cuando sus costes de producción relativos a los de otro producto o sector de comparación sean inferiores a la misma ratio en el otro país. La formulación neoclásica de la ventaja comparativa abandona la teoría laboral del valor, compartida por los economistas clásicos y por Marx, y centra su análisis en la dotación de factores de producción (trabajo y capital), la tecnología como función de producción y la utilidad. El desarrollo teórico más importante de este enfoque es el modelo de Heckscher-Ohlin. Las teorías de la ventaja comparativa comparten la naturaleza intersectorial de su análisis: se comparan empresas o agregados de empresas, dos sectores de la economía.
- En los años sesenta del siglo XX emergen las denominadas **«nuevas teorías del comercio internacional»**, que resaltan la existencia de otros factores, además del coste o precio, que determinan la competitividad, como la diferenciación de producto. Además, se procurará incorporar a estas nuevas perspectivas modelos de mercado distintos de la competencia perfecta y un análisis de la demanda. Las más destacadas son:

¹ El siguiente repaso es en buena medida deudor del efectuado por Elias (2009: 18-63), Guerrero (1997) y, en menor medida, por Fabiane (2012: 65-181)

- La **teoría del desfase tecnológico**, enunciada por M. V. Posner (1961) y perfeccionada por G. C. Hufbauer (1966), que establecen una relación entre la tecnología y las ventajas comparativas.
- La **teoría del ciclo de producto** (para algunos autores teoría de la ventaja comparativa dinámica), enunciada por R. Vernon (1966), de inspiración neoclásica, mediante la cual se establece una relación entre la ventaja comparativa de un producto y la fase del ciclo en el que este se halla.
- La teoría de **S.B. Lindner** (1965), quien desarrolla un análisis diferenciado para países desarrollados y subdesarrollados, establece una relación entre la estructura de demanda interna y la estructura del comercio internacional², y formula un conjunto de propuestas estratégicas para maximizar la contribución del sector exterior a una estrategia de desarrollo económico.
- El **enfoque neofactorial**, desarrollado fundamentalmente por J. Vanek (1964), que reformula el modelo de Heckscher-Ohlin para un espacio multidimensional, con n países y n factores. Su modelo pasaría a conocerse como Heckscher-Ohlin-Vanek.
- La **síntesis dinámica de las ventajas comparativas**, impulsada por H. Johnson (1958) consistió en reformular la teoría neoclásica de las ventajas comparativas para incorporar elementos de la teoría económica keynesiana.
- La **teoría de la disponibilidad**, enunciada por I. B. Kravis (1983) estudia la especialización internacional de los países, fundamentándola en la disponibilidad de recursos naturales y la velocidad en la expansión de la innovación.
- La aportación de **Paul Krugman** (1979 y 1983) a la teoría del comercio internacional supone el abandono de los rendimientos a escala constantes y de la competencia perfecta (su modelo supondrá competencia monopolística). Además, estudiará la relación entre la diferenciación tecnológica y la elasticidad de la demanda.
- En paralelo a las teorías anteriores se desarrollaron otras que podemos clasificar como heterodoxas por su discrepancia con la corriente principal de pensamiento macroeconómico (el monetarismo o la síntesis neoclásico-keynesiana), vinculadas a autores que, solo en algunos casos, podrían identificarse con corrientes post-keynesianas, aunque en ningún caso cabe vincularlos a la tradición neoclásica o marxista. Sin ánimo de exhaustividad (el elenco de autores es inabarcable), citaremos las que, a nuestro juicio, son las contribuciones más destacadas a la discusión contemporánea sobre comercio internacional, si bien no siempre se trata de teorías propiamente explicativas del mismo:
 - N. Kaldor realizó aportes sustanciales a la discusión sobre varios aspectos del comercio internacional. Así, vinculó las posibilidades de contribución del comercio

² La que se conoce como hipótesis de Lindner establece que, cuanto más parecidas son las estructuras de demanda de dos países, más intenso es el comercio entre ellos. Mediante esta hipótesis, el economista sueco pretendía contribuir a la explicación de la paradoja de Leontief.

exterior al desarrollo con el contenido tecnológico de este (1964). Aunque su aportación más conocida en este terreno probablemente sea la paradoja que lleva su nombre, al mostrar en un estudio empírico (1978) la inexistencia de relación entre los costes laborales o los precios y las exportaciones para una amplia variedad de países.

- L. Pasinetti (1977) realizó importantes aportes a la metodología empírica para el tratamiento de las tablas input-output en varias líneas, entre otras, el cálculo de coeficientes de trabajo unitarios verticalmente integrados. Además (1981, Cap. 5) propuso un modelo de crecimiento multisectorial que establecía una relación entre el cambio técnico y la composición de la demanda, aplicando dicho esquema teórico al comercio internacional (*Op. Cit.*, Cap. 11).
- A. Bhaduri y S. Marglin (1990) elaboraron un modelo asentado en dos supuestos alejados de la tradición neoclásica (mercados no competitivos y grado de utilización de la capacidad instalada variable) que ha permitido a numerosos autores catalogar empíricamente diversas economías según las variables o fuerzas que dirigen su crecimiento y su proceso de acumulación. Así, la principal taxonomía que establecen es entre economías *wage led* (aquellas cuyo crecimiento está determinado mayoritariamente con el de los salarios) y *profit led* (aquellas en las que el crecimiento viene determinado por la dinámica de los beneficios). De un modo parecido, permiten determinar en qué medida las exportaciones son influidas por los beneficios o cómo las exportaciones influyen, a su vez, sobre el empleo (Onaran y Stockhammer, 2005).
- Las teorías del comercio internacional de referencia marxista adquieren una variedad todavía mayor que las ortodoxas, muchas de las cuales acabamos de presentar. Tal y como afirma Berzosa (en González (Coord.), 1993), el cuerpo teórico edificado por los economistas marxistas en este ámbito no ha logrado el mismo nivel de coherencia interna que la teoría ortodoxa. Con ello tiene que ver sin duda el hecho de que Marx no desarrollase plenamente una teoría completa del comercio internacional como extensión de su sistema teórico principal³. Así, tanto él mismo en *El capital* como los llamados «teóricos del imperialismo» (Rosa Luxemburgo, Lenin o Henryk Grossman) abordaron cuestiones de comercio internacional desde el punto de vista accesorio a la acumulación y expansión internacional del capital. Sin embargo, a partir de la Segunda Guerra Mundial y al calor de los procesos de descolonización, surge un elenco de teorías que, en mayor o menor medida, recogen postulados de referencia marxista para elaborar teorías del comercio internacional. Las más importantes son las siguientes:
 - **Teoría del intercambio desigual**, cuyo referente inicial es Arghiri Emmanuel en su libro *El intercambio desigual* (1969), por la cual se postula que los países subdesarrollados transfieren valor a los desarrollados mediante el mecanismo de

³ En este sentido, nos sumamos a la percepción de Elias (2009: 45) según la cual sería la "sobrecarga" de tareas de Marx, y no la falta o inadecuación de los instrumentos teóricos creados por él, la que lo llevó a postergar la creación de una teoría específica del comercio internacional en favor de tareas que consideró prioritarias.

mercado, a raíz de los bajos salarios que se pagan en ellos. Esta teoría utiliza los precios de producción como instrumento analítico, así como el concepto de ventaja comparativa⁴. Christian Palloix, quien comparte buena parte de sus postulados, sostiene que, en un sistema capitalista en el que las diversas ramas productivas presentan grandes diferencias en su composición orgánica del capital, la ley del valor deja de operar y es sustituida por los precios de producción, y sostiene que el valor internacional, que obedece a fundamentos nacionales, determina los precios de producción. Oscar Braun, a quien también podemos adscribir en esta corriente, parte del análisis del imperialismo para explicar el intercambio desigual como resultado de los problemas de balanza comercial y el diferencial de salarios que presentan los países dependientes. A esta corriente también pertenece Samir Amin, de quien cabe destacar como rasgo distintivo en este contexto su defensa de que la ley del valor opera a escala mundial⁵.

- **Enfoque clásico-marxiano**⁶, cuyo máximo exponente es Anwar Shaikh, aunque también pertenecen a ella economistas como E. Tonak, G. Duménil, D. Lévy, K. Uno, S. Cullenberg, A. Valle, D. Guerrero y M. Román, entre otros (Guerrero, 1997: 181-197)⁷. Sus trabajos encuentran su origen en el resurgir de los estudios en torno a la teoría laboral del valor a partir de la publicación en inglés, medio siglo después de ser escritos, de los trabajos de Isaak Ilich Rubin (1927 y 1928). Desde esta corriente emana un planteamiento sobre **economía internacional, desequilibrio de balanza de pagos y desarrollo desigual** que podríamos resumir del modo siguiente: un país con déficit comercial atraerá flujos de capital exterior. Un país subdesarrollado deberá sostener sus exportaciones sobre salarios bajos o abundancia de recursos naturales pero, especialmente, en el caso de déficit comercial, estos factores atraerán poderosos capitales extranjeros que, además de desplazar a los locales, ayudarán al control de salarios, lo que reforzará la adopción de técnicas intensivas en mano de obra (Shaikh, en Guerrero (Coord.), 2002: 282). Pero tal vez la mayor contribución atribuible a esta corriente de pensamiento económico es el análisis de la contabilidad nacional (desarrollada bajo los auspicios de enfoques teóricos ortodoxos) para establecer metodologías que permitan su utilización en estudios empíricos desde este enfoque. Esto ha abierto la puerta a **investigaciones cuantitativas** desde enfoques marxistas⁸. Desde este marco de referencia se desarrolla también una **enfoque dinámico de la competitividad**, en el que abundaremos más adelante, y que se basa en una formulación de la ventaja absoluta en términos de costes, en la heterogeneidad de las empresas y en la

⁴ Para una crítica de Charles Bettelheim, Samir Amin, Christian Palloix y Oscar Braun a diversas facetas de esta teoría, véase Elias (2009: 50-57)

⁵ Para una panorámica más detallada sobre las tesis de este conjunto de autores, es recomendable consultar Emmanuel *et al.* (1972).

⁶ El término empleado que empleamos aquí para designar a este grupo de economistas se ha tomado de Shaikh, en Guerrero (Coord.) (2002: 280)

⁷ Igualmente, es perceptible la influencia de este enfoque sobre autores argentinos como C. Katz, R. Astarita o M. Félix.

⁸ Entre las primeras realizadas puede citarse a Shaikh (1987), Shaikh y Tonak (1994) o Guerrero (1992, 1995, 2000). En relación a la cuestión de la competitividad internacional, cabe mencionar los trabajos recientes de Elias (2009) y Fabiane (2012).

posibilidad de que estas alteren su estructura productiva⁹. Esta teoría puede aplicarse a escala sectorial o nacional y, en este último nivel, establece como corolario una relación inversa entre competitividad y distribución funcional del ingreso: cuanto menor es la participación de los salarios en el PIB, mayor es su competitividad.

De todas las teorías citadas, juzgamos que la más adecuada para abordar nuestro objeto de estudio es el enfoque dinámico de la competitividad, adscrita al enfoque clásico-marxiano, por los siguientes motivos:

- Las teorías basadas en las ventajas absolutas aprehenden de manera directa el fenómeno de la competencia.
- Este enfoque enuncia una relación entre salario y competitividad, que se alinea con la exposición precedente acerca de la naturaleza salarial del ajuste, y permite trazar una línea argumental ajuste-salario-competitividad susceptible de análisis.
- A diferencia de otros enfoques, es susceptible de contrastación empírica con base en las cuentas nacionales de los países objeto de estudio.

Todo ello compensa sobradamente las limitaciones que, a nuestro juicio, supone adoptar tal enfoque frente a otras teorías que acabamos de enunciar. Las más notables son las siguientes:

- No se explican en profundidad las razones de la especialización internacional concreta del país objeto de estudio (teoría de la disponibilidad).
- No se realiza un análisis sistemático del papel de la demanda en el proceso (teorías de Lindner y Krugman).
- No se aborda directamente la diferenciación de producto (Krugman) y otros fenómenos que influyen en la competitividad y conducen a la formación de mercados no competitivos (teoría del intercambio desigual)¹⁰.

A continuación se establecerán los fundamentos teóricos del enfoque seleccionado, en un proceso expositivo que nos llevará a determinar un indicador de competitividad susceptible de cálculo y análisis.

⁹ Esta teoría, además de en Guerrero (1995), se expone en Fabiane (2012: 435-470) y en Elias (2009: 58-53).

¹⁰ Esta objeción es contestada en Guerrero (1995: 116), quien argumenta que «la diferenciación del producto no es sino una ventaja en costes que impide que ese producto de calidad pueda ser imitado a un coste inferior (en el momento), lógica consecuencia del hecho de que lo que hoy se llama normalmente una "innovación de producto" no es sino ese aspecto de las innovaciones "de proceso" que se manifiestan en el proceso de un producto ya existente».

2.2. La noción de competitividad comercial como vínculo entre las políticas de ajuste y la distribución funcional del ingreso

En las siguientes líneas nos disponemos a trazar de manera rigurosa y contrastable la relación entre la competitividad, tal y como acabamos de describirla, y la distribución funcional del ingreso. Nuestro objetivo último es obtener un indicador de competitividad comercial que lleve implícita la evolución de los salarios, esa variable crucial de una economía sobre la que se centran las políticas de ajuste.

Si consideramos que el producto final de una sociedad capitalista puede dividirse en las retribuciones de trabajo y capital (salarios y beneficios, respectivamente), bajo el enfoque teórico seleccionado podemos intuir que un país con bajos salarios tendrá costes inferiores a otro que tenga niveles salariales mayores y, por tanto, podrá tener ventaja absoluta frente a aquel. Además, podemos pensar que el capital será más rentable en un país en el que la participación de los salarios en el PIB es baja frente a otro en el que la ratio salarios/PIB sea mayor (ya que su correlato, la ratio beneficio/PIB, será mayor), lo cual hará al primer país más atractivo a la inversión extranjera que el segundo.

En efecto, las políticas de ajuste pueden tener efectos sobre la competitividad de un país, en la medida en que deprimen los salarios y recomponen los beneficios. Sin embargo, el carácter mundial y permanente que han asumido tales políticas implica que dicho efecto no esté garantizado, ya que el país o región de comparación puede haberlas aplicado en mayor profundidad.

El conjunto anterior de ideas intuitivas requiere de concreción teórica para su estudio y contrastación. En primer lugar, como se ha avanzado en la Introducción al presente trabajo, su objeto de estudio cuantitativo se circunscribirá a la competitividad comercial, quedando la competitividad financiera (o cualquier forma de competitividad en un sentido más amplio) fuera del alcance de la presente investigación. Por otro lado, puesto que asumimos que las reglas de la competencia —comercial— entre empresas de un sector pueden extrapolarse —bajo determinadas condiciones que veremos a continuación— a las de países, iniciaremos nuestra construcción teórica en el nivel más concreto (el de dos empresas en una misma rama de actividad) para llegar al nivel de agregación que nos interesa de acuerdo con nuestro objeto de estudio (la comparación del agregado de ramas susceptibles de comercio internacional en dos países).

2.2.1. Los costes laborales unitarios verticalmente integrados como indicadores de competitividad comercial

En línea con Guerrero (1995: 16-17) se propone un enfoque dinámico de la competitividad, entendida como «una batalla global que comienza en el ámbito de la inversión y la

acumulación de capital desde el punto de vista técnico y organizativo de la producción, para extenderse finalmente a la esfera comercial de las estrategias adecuadas para ganar cuotas de mercado a costa de los rivales».

Dicha noción de competitividad se concreta en los siguientes postulados teóricos:

- a) La validez de la teoría laboral del valor a escala internacional.
- b) La consideración de la ventaja absoluta, y no la comparativa, como fundamento de la competitividad internacional. En este punto cabe aclarar dos aspectos en los que se concretará la noción de ventaja absoluta:
 - La ventaja absoluta es un concepto relativo: compara los costes de producción unitarios de una empresa o rama industrial con los de otra del mismo ramo, o compara la misma rama en dos países, o bien compara dos países en conjunto.
 - La ventaja absoluta será utilizada en la presente investigación para establecer una comparación bilateral: una empresa (rama o país) *A* puede tener ventaja absoluta sobre una empresa *B*, aunque exista una empresa *C* que tenga ventaja absoluta sobre las dos anteriores¹¹.
- c) La tecnología evoluciona constantemente y no es idéntica para todos los productores de un determinado bien o servicio.

Bajo un enfoque de competitividad dinámica, en el que las empresas son precio-aceptantes pero pueden modificar su estructura organizativa, la estrategia competitiva de cada empresa se fundamentará en tratar de aplicar medidas que rebajen sus costes. Así, bajo este enfoque cada mercado se compone de un conjunto de empresas con cierto grado de desigualdad en su nivel técnico (*Op. Cit.*: 60). Los precios de mercado estarán determinados por el coste de reproducción de los capitales reguladores. Siguiendo a Shaikh (1999: 2), estos son los capitales con menores costes de reproducción, lo cual les lleva a liderar el mercado en el que operan, ya que pueden ofrecer un precio menor y tienen mejor acceso a inversiones.

Dado que es la rentabilidad de estas nuevas inversiones la que regula los flujos de capital entre industrias, la tasa general de ganancia se formará a partir de los movimientos de capital entre las condiciones reguladoras de la producción en cada industria. Para una economía entendida en su conjunto, dados los salarios reales en cada industria, serán esas condiciones reguladoras las que determinen los precios relativos y la tasa general de ganancia (Shaikh, 1999: 2).

En una rama de actividad determinada operan empresas de condición tecnológica relativamente diversa. Así, habrá empresas con mayores costes de reproducción de su capital (y, dado que son precio-aceptantes, con menores beneficios) que los del capital regulador, pero aún en condiciones de subsistir en el mercado.

¹¹ Este concepto podría ser utilizado también para establecer comparaciones entre Argentina y un agregado de países llamado «resto del mundo». La relevancia de tal comparación es evidente, pero el trabajo que ello supone, relacionado con la falta de datos comparables, deja tal enfoque fuera del alcance de nuestra investigación.

Por ello se entenderá que la competitividad de una empresa en el contexto de un sector se concebirá como ventaja de costes por unidad de producto con respecto a otras empresas de dicho sector. Y, extendiendo este planteamiento al plano internacional, la competitividad de una industria o sector en un país se concebirá en términos de comparativa de costes por unidad de producto, o costes unitarios, con respecto a ese mismo sector en otro país.

El coste unitario de un bien o servicio (por ejemplo, un automóvil) puede descomponerse, por un lado, en el coste de los aprovisionamientos, herramientas y equipos necesarios para su producción, y por otro, el coste laboral unitario. O, en términos de la teoría laboral del valor, en su capital constante más su capital variable ($c + v$). Ahora bien, los elementos del capital constante (entre ellos, por ejemplo, neumáticos) han sido fabricados mediante combinaciones, a su vez, de capital constante y variable (por ejemplo, caucho y fuerza de trabajo). A la postre, todos los bienes y servicios que se producen pueden expresar su coste como una integración vertical de costes laborales de la empresa que los ha producido y de los de las que se sitúan detrás de ella en la cadena de valor¹². Es decir, como costes laborales verticalmente integrados.

En un plano sectorial de una economía cerrada, siguiendo el supuesto de partida de que todos los costes de producción se conciben como costes laborales verticalmente integrados, puede observarse (Guerrero, 1995: 26) que el coste por unidad de producto (coste laboral unitario verticalmente integrado) viene determinado tanto por el nivel de salarios como por la productividad. Si designamos como Q la cantidad física de producto, W los costes laborales totales y L las unidades de trabajo empleadas en la producción, el coste laboral unitario (CLU) será igual a:

$$CLU = \frac{W}{Q} = \frac{W}{L} \cdot \frac{L}{Q} = \frac{W}{L} : \frac{Q}{L} \Rightarrow CLU = \frac{\text{Salarios}}{\text{Productividad}}$$

La teoría de competencia intrasectorial que acabamos de exponer (competitividad como ventaja en costes) puede generalizarse al comercio internacional (competitividad como ventaja absoluta), con la salvedad fundamental de que existe multiplicidad de monedas y tipos de cambio (*op. cit.*: 116).

2.2.2. Construcción del tipo de cambio real como indicador de ventaja absoluta

El desarrollo analítico que iniciamos a continuación tiene como objeto la deducción teórica de un indicador de ventaja absoluta, que denominaremos tipo de cambio real, con el cual poder medir la competitividad de una rama industrial o una economía en su conjunto. Por lo pronto vamos a centrarnos en el caso de dos países que comparten una moneda común.

¹² Para aproximarse con mayor exactitud a su valor habría que restar una cantidad en concepto de remuneración por la propiedad de recursos naturales que, en general, es poco significativa.

Como hemos visto, el instrumento analítico para estudiar la competitividad de una empresa en un sector determinado es, por tanto, la comparación de sus costes laborales unitarios verticalmente integrados con los del capital dominante en cada sector. El punto de partida del desarrollo teórico subsiguiente es la noción de precio de producción.

El precio de producción es una forma transfigurada del valor de la mercancía, que se define como aquel que permite unos beneficios proporcionales al capital adelantado, y no proporcionales al trabajo medio sectorial. El precio de producción, a diferencia del valor-trabajo individual, es directamente observable, ya que se calcula como el coste de producción más la ganancia media, y es fruto de dos transformaciones (o desviaciones) que actúan sobre aquél en el proceso social de determinación del valor de las mercancías (Guerrero, 1997: 66-67):

- a) En primer lugar, en el seno de cada rama de actividad, la competencia intrasectorial lleva a la formación de precios directos, o valores sectoriales medios, que difieren de los «valores individuales» de las mercancías.
- b) En segundo lugar, la competencia intersectorial lleva a que el capital migre de las ramas menos rentables a aquellas que presentan mayores tasas de ganancia, lo que implica una tendencia a la igualación de estas (tendencia que se desarrolla en el medio de una desigualdad efectiva de dichas rentabilidades).

La noción de precio de producción fue expuesta por Marx en el Libro III de *El Capital*, en la cual plantea que, a nivel, agregado, la suma de valores de la sociedad coincide con la suma de los precios de producción (y a la postre, con los precios)¹³.

El precio de producción se descompone en dos componentes: el coste de los capitales constante y variable, y el plusvalor: $P = (c + v) + pv$. El capital constante de una empresa es, a su vez, producto de capital constante y variable de otras, en una cadena de interdependencias, hasta el punto de que el coste del capital puede expresarse como un coste laboral verticalmente integrado.

Consideremos el caso de una empresa k que opera en el sector i de la economía, y una empresa j que opera en el sector l . La acción de la competencia en sus respectivos mercados no tardará mucho tiempo en corregir las desviaciones entre el precio ofertado (Precio de producción) por cada empresa individual (P_{ik} y P_{jl} , respectivamente) y el precio de mercado (P_i y P_j , respectivamente), es decir:

$$P_{ik} \approx P_i \text{ y } P_{jl} \approx P_j$$

Y por tanto:

$$\frac{P_{ik}}{P_{jl}} \approx \frac{P_i}{P_j}$$

¹³ Para llegar a este punto, Marx realizó un proceso deductivo que fue objeto de críticas por inconsistencias, en lo que dio inicio al debate sobre el «problema de la transformación». Abordar dicho debate, que puede seguirse en Guerrero (1997: 93-99) excede los objetivos del presente marco analítico, dado que, como se ha dicho, partiremos de la noción de precio de producción y no de valor. Sin embargo, el autor del presente escrito suscribe el planteamiento de Shaikh (1977, 1995), quien ve en la solución de Marx el primer paso a una solución final del problema por iteraciones sucesivas.

En concreto, el precio de referencia en cada mercado será el del capital regulador, es decir, siguiendo a Shaikh (1982, citado en Guerrero, 1995: 118), «aquellos capitales que emplean los mejores métodos generalmente disponibles» y que, en nuestro caso, designaremos P_i^* y P_j^* , respectivamente. Así pues:

$$\frac{P_{ik}}{P_{jl}} \approx \frac{P_i^*}{P_j^*}$$

Y de acuerdo con Pasinetti (1977: 101), y Guerrero (1995: 119), el precio de producción de un capital determinado se puede expresar como resultado de multiplicar su coste unitario por el factor $(1+q_i)$ donde q_i es la ratio de beneficios-salarios verticalmente integrados de cada sector. La concepción de coste unitario se precisa aquí como producto del salario monetario w_i por el requerimiento unitario de trabajo o coeficiente de trabajo verticalmente integrado correspondiente a dicho capital, λ_i^* ¹⁴.

Así, el precio de producción en el sector i podrá descomponerse en:

$$P_i^* = w_i^* \cdot \lambda_i^* \cdot (1+q_i)$$

Donde $w_i^* \cdot \lambda_i^*$ será el coste laboral unitario verticalmente integrado.

De modo que la condición de convergencia de los precios individuales a los precios de producción puede expresarse como:

$$\frac{P_{ik}}{P_{jl}} \approx \frac{P_i^*}{P_j^*} = \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^* \cdot (1+q_i)}{w_j^* \cdot \lambda_j^* \cdot (1+q_j)}$$

Y dado que la dispersión de las ratios beneficios-salarios entre sectores es escasa¹⁵, sobre todo cuando viene expresada como $(1 + q_i) / (1 + q_j)$, podemos concluir que:

$$\frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^*}{w_j^* \cdot \lambda_j^*}$$

La utilidad de iniciar el análisis en el caso de dos empresas individuales radica en que este caso puede generalizarse al caso de dos agregados cualesquiera de empresas y, por tanto, al caso de dos áreas diferentes con moneda común. En este caso particular, el cociente anterior sugiere una interpretación económica vinculada con la competitividad: si $P_i^* < P_j^*$, entonces el país i será más competitivo que el país j , en el sentido de que presentará ventaja absoluta global sobre aquel, ya que sus niveles de precios de producción serán menores. Pero para poder establecer esta interpretación es preciso tener en cuenta dos elementos:

¹⁴ En álgebra, la letra λ es empleada para designar autovalores. En la presente investigación emplearemos esta letra para designar coeficientes de trabajo verticalmente integrados $\lambda_{i\cdot}$, por mantener la misma nomenclatura que Guerrero (1995: 116 y ss.) y Shaikh (1999: 5 y ss.). Confiamos en que ello no causará confusiones en los desarrollos de álgebra matricial que se realizarán posteriormente, ya que no se contempla el cálculo de autovalores en el presente escrito.

¹⁵ Para aquellos casos en los que dicha diferencia se intuya importante, podrá añadirse el cociente $(1 + q_i) / (1 + q_j)$ a la expresión del tipo de cambio real a la que llegaremos más adelante. En el caso de Argentina, la falta de datos de beneficios desagregados por ramas de actividad no ha permitido realizar un análisis sistemático de esta variable.

- a) La posibilidad de que los niveles de precios sean distintos en cada área económica o país.
- b) El hecho de que solo una parte de los bienes y servicios es susceptible de comercio internacional.

Para tener en cuenta estos dos hechos, en este caso será necesario:

- i. Considerar como agregados a comparar las empresas que producen bienes y servicios susceptibles de comercio internacional.
- ii. Dar cabida en nuestro análisis a la consideración de diferencias de niveles de precios entre países.

De este modo, si designamos pc^*_i y pc^*_j los índices generales de precios al consumidor (IPC) de ambos países podremos considerar que:

$$\frac{P^*_i}{P^*_j} \approx \frac{w^*_i \cdot \lambda^*_i}{w^*_j \cdot \lambda^*_j} = \frac{pc^*_i \cdot \frac{w^*_i}{pc^*_i} \cdot \lambda^*_i}{pc^*_j \cdot \frac{w^*_j}{pc^*_j} \cdot \lambda^*_j} = \frac{pc^*_i \cdot wr^*_i \cdot \lambda^*_i}{pc^*_j \cdot wr^*_j \cdot \lambda^*_j}$$

Donde wr^*_i y wr^*_j son los salarios reales en ambos países. Consideremos que los índices de precios de bienes susceptibles de comercio internacional de ambos países son pct^*_i y pct^*_j . Dado que:

$$pc^*_i = \frac{pc^*_i}{pct^*_i} \cdot pct^*_i \quad ; \quad pc^*_j = \frac{pc^*_j}{pct^*_j} \cdot pct^*_j$$

Tenemos que:

$$\frac{P^*_i}{P^*_j} \approx \frac{pc^*_i \cdot wr^*_i \cdot \lambda^*_i}{pc^*_j \cdot wr^*_j \cdot \lambda^*_j} = \frac{\frac{pc^*_i}{pct^*_i} \cdot pct^*_i \cdot wr^*_i \cdot \lambda^*_i}{\frac{pc^*_j}{pct^*_j} \cdot pct^*_j \cdot wr^*_j \cdot \lambda^*_j} = \frac{\frac{pc^*_i}{pct^*_i} \cdot wr^*_i \cdot \lambda^*_i}{\frac{pc^*_j}{pct^*_j} \cdot wr^*_j \cdot \lambda^*_j} \cdot \frac{pct^*_i}{pct^*_j}$$

Puesto que la acción del comercio internacional lleva a igualar los precios de los bienes susceptibles de comercio internacional, ($pct^*_i \approx pct^*_j$), el segundo cociente de la ecuación anterior puede aproximarse a uno, por lo que nos queda:

$$\frac{P^*_i}{P^*_j} \approx \frac{\frac{pc^*_i}{pct^*_i} \cdot wr^*_i \cdot \lambda^*_i}{\frac{pc^*_j}{pct^*_j} \cdot wr^*_j \cdot \lambda^*_j}$$

Para el caso de dos países con monedas distintas será preciso introducir en el análisis anterior el tipo de cambio efectivo nominal para expresar las magnitudes nacionales y extranjeras en una moneda común.

Si utilizamos apóstrofes para designar aquellas magnitudes expresadas en moneda extranjera, y designamos e como el tipo de cambio expresado en cantidades de moneda extranjera por una unidad de moneda nacional, obtenemos la expresión:

$$\frac{P^*_i}{P^*_j} = \frac{P^*_i}{P^{**}_j} \cdot e$$

que permite la comparación de los precios de producción del sector en ambos países en una moneda común. De modo que la ecuación que compara los precios de producción de ambos países como indicadores de ventaja absoluta puede descomponerse en cuatro elementos:

$$\frac{P^*_i}{P^*_j} \approx \frac{\frac{pc^*_i}{pct^*_i} \cdot \frac{wr^*_i}{wr^{**}_j} \cdot \frac{\lambda^*_i}{\lambda^*_j} \cdot e}{\frac{pc^*_j}{pct^*_j}}$$

Reordenando elementos, podemos definir al fin el que denominaremos **tipo de cambio real**¹⁶ como indicador de la competitividad comercial del país i frente al país j , (er_{ij}), mediante la fórmula siguiente:

$$er_{ij} = \frac{\frac{pc^*_i}{pct^*_i} \cdot \frac{wr^*_i}{wr^{**}_j} \cdot \frac{\lambda^*_i}{\lambda^*_j} \cdot e}{\frac{pc^*_j}{pct^*_j}} \approx \frac{P^*_i}{P^*_j}$$

I

II

III

Como puede observarse, la competitividad comercial de un país con respecto a otro, entendida en términos de ventaja absoluta, dependerá de:

- I. La evolución relativa del IPC general de la economía en relación con los precios de bienes comerciables (o de los precios del sector concreto para el caso de comparaciones sectoriales) (pc^*_i / pct^*_i)¹⁷: cuanto menor sea este cociente —frente al cociente del país de comparación—, mayor será la ventaja absoluta, si permanece constante esa misma relación en el país con el que se establece la comparación.
- II. Los salarios reales del país (wr^*_i) expresados en la misma moneda que el país de comparación: cuanto menores sean en relación con los de aquel, mayor ventaja absoluta tendrá. Además, cuanto menor sea el tipo de cambio nominal (e), expresado en cantidades de moneda extranjera por una unidad de moneda nacional, mayor será la ventaja absoluta sobre el país de comparación.

¹⁶ En este caso, asumimos este término por coherencia con la nomenclatura, en este caso, de Guerrero (1995) Elias (2009: 17) y Félix (2011). Un concepto parecido manejan Paúl y Uxó (en Sánchez y Tomás, Dirs.: 2014: 118-123), quienes basan su estudio empírico de la competitividad española en un tipo de cambio efectivo real construido a partir de los CLU. No deberá confundirse nuestro uso del término con el que resulta más habitual en la prensa económica, que entiende por tipo de cambio real el tipo de cambio nominal multiplicado por un cociente de índice de precios nacional-extranjero.

¹⁷ Cuando es el sector de bienes comercializables el que se valora en conjunto, esta expresión está directamente relacionada con el cociente entre precios de bienes comercializables y no comercializables.

III. Los coeficientes de trabajo verticalmente integrados (λ_i^*): cuanto menores sean en relación con el país de comparación, mayor será la ventaja absoluta sobre él.

Puesto que los requerimientos de trabajo verticalmente integrados nos dan una medida de la productividad (cuanto menores sean aquellos, mayor será esta), podemos afirmar que, bajo el enfoque teórico presentado, la competitividad de un país dependerá de:

- a) Un componente de **precios relativos** (entre el bien en cuestión y el nivel medio de precios).
- b) Un componente de **salarios reales**.
- c) Un componente de **productividad**.

2.3. Las devaluaciones como instrumento competitivo: Devaluaciones nominales, devaluaciones internas y devaluaciones salariales

Bajo el esquema que acabamos de presentar, las vías de mejorar la competitividad serán:

- a) Conteniendo la evolución de los precios del bien en cuestión en relación con el nivel general de precios. Esta medida puede inducirse, por ejemplo, a través de una bajada de aranceles.
- b) Reduciendo los salarios reales. Como veremos en seguida, esta medida se conoce como devaluación salarial.
- c) Reduciendo el tipo de cambio, entendido como cantidad de moneda extranjera por unidad de moneda nacional. Esta medida se conoce como devaluación monetaria.
- d) Elevando la productividad del trabajo. La forma habitual de lograrlo es induciendo el cambio tecnológico.

La vía c) se conoce como devaluación cambiaria o devaluación nominal, mientras que la vía b) se denomina devaluación salarial. Por otro lado, las vías b) y c) entendidas en conjunto constituirían la denominación interna. Finalmente, la vía d) sería lo que Estrada, Paz, Sanabria y Uxó (2013: 69-76) denominan competitividad estructural.

Existe un gran consenso en torno a definir la devaluación cambiaria en los términos que acaban de indicarse, y sobre la conveniencia de diferenciar entre depreciación y devaluación: la primera se produce en un régimen de tipos de cambio de flotación libre, y la segunda se da en regímenes de tipos de cambio sometidos a intervención de la autoridad monetaria para defender una paridad entre la moneda nacional y la extranjera (como fue el caso de la Convertibilidad en Argentina).

Sin embargo, términos como «devaluación interna» o «devaluación salarial» son de creación reciente, y aunque su utilización en los medios generalistas se ha popularizado notablemente con la persistencia de la crisis mundial y, especialmente desde el inicio de la

crisis de la eurozona, su arraigo académico es claramente menor que el de otros términos habituales en la literatura sobre macroeconomía y comercio internacional.

La devaluación interna podemos encontrarla caracterizada en referencias tan dispares como De Grauwe (2012: 1) o Paúl y Uxó (en Sánchez y Tomás, Dirs.: 2014: 119) como un conjunto de medidas destinadas a la mejora de la competitividad-precio en situaciones en las que no es posible una devaluación nominal, y que se concretan en la reducción tanto de salarios como de precios en relación al país de comparación.

La devaluación salarial es un concepto más restringido: consiste básicamente en deprimir los salarios reales como instrumento para ganar competitividad-coste. En estos términos la han caracterizado autores que han descrito la política económica llevada a cabo por países de la eurozona que buscan cerrar sus déficits externos sin posibilidad de recurrir a política monetaria o cambiaria. Tal es el caso de Pérez Infante (2013: 26 y ss.), Uxó, Paúl y Febrero (2014: 4), Paúl y Uxó (en Sánchez y Tomás, Dirs.: 2014: 123) o Estrada, Paz, Sanabria y Uxó (2013: 43).

En realidad, el recurso a la devaluación salarial por parte de economías con compromisos cambiarios estrictos es antiguo. Así, en la época del patrón oro (siglo XIX) este era el mecanismo habitual para tratar de corregir desequilibrios externos y defender la convertibilidad en oro de las diferentes divisas¹⁸ (Eichengreen, 2000: 42-44).

Y desde luego, en un país que, como la Argentina de la Convertibilidad, adquiere un compromiso de tipo de cambio fijo con una divisa de referencia, dada la imposibilidad de recurrir a la política cambiaria, la devaluación salarial constituirá el instrumento más inmediato para ganar competitividad.

Por último, un elemento que varios analistas consideran relevante para estudiar la competitividad es la fiscalidad. Así, el recurso a las denominadas «devaluaciones fiscales» tendría por objeto rebajar la fiscalidad que soportan las empresas por sus actividades en el país. Sin embargo, al no disponer de series de datos adecuadas para la comparación de Argentina y EE.UU., este aspecto quedará excluido de nuestra investigación cuantitativa.

En todo caso, procuraremos demostrar que las políticas destinadas globalmente a la reducción de los salarios reales tendrán efectos determinados, conceptualizables como devaluación salarial y susceptibles de contrastación independiente, sobre los instrumentos analíticos a través de los cuales nos disponemos a medir la competitividad de la economía argentina.

¹⁸ «La piedra angular del patrón oro existente antes de la Primera Guerra Mundial era la prioridad que concedían los Gobiernos al mantenimiento de la convertibilidad. En los países situados en el centro del sistema —Gran Bretaña, Francia y Alemania— no cabía duda de que los responsables harían en última instancia lo que fuera necesario para defender las reservas de oro del banco central [...]. La credibilidad del compromiso del Gobierno de mantener la convertibilidad se veía reforzada por el hecho de que los trabajadores que más perjudicados resultaban en las épocas difíciles no se encontraban en una buena posición para hacer oír sus objeciones. [...] El hecho de que los salarios y los precios fueran relativamente flexibles significaba que una perturbación de la balanza de pagos que exigiera una reducción del gasto interior podía acomodarse con un descenso de los precios y de los costes [...]. Por todas estas razones, raras veces se ponía en cuestión la prioridad que otorgaban los bancos centrales al mantenimiento de la convertibilidad de las monedas» (Eichengreen, 2000: 42-44).

2.4. La determinación de los requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados: el análisis input-output

Como se ha visto, para avanzar en la línea del estudio de la ventaja absoluta, afinando los análisis de Félix (2011), es necesario construir indicadores de ventaja absoluta que incorporen los costes laborales unitarios verticalmente integrados para los niveles de agregación anteriormente descritos. La información estadística necesaria para ello puede obtenerse a través de las tablas input-output (TIO) —como se las denomina en la literatura económica y la nomenclatura estadística de España— o matrices insumo producto (MIP) —como se las denomina en América Latina—. En adelante utilizaremos la primera expresión, abreviada por sus siglas TIO.

Las TIO son, en cierto modo, una ampliación o profundización, en forma matricial, de las cuentas nacionales (en concreto, de la cuenta de producción), que describen las transacciones que tienen lugar entre las distintas ramas de actividad de una economía. Aunque su invención se atribuye a Wassily Leontief (quien publicó una primera formulación de la misma en 1941¹⁹), es la culminación de una tradición económica de estudio de las relaciones interindustriales que se remonta al *Tableau économique* de François Quesnay (1758).

Para exponer los elementos de una TIO consideremos el caso en la que toda la actividad económica de un país se haya agrupado en n ramas productivas o industrias. La TIO de esta economía se representará del modo siguiente (Tabla 2.1):

- I. El bloque de **consumos intermedios**, o de relaciones interindustriales, en el que se recogen las adquisiciones que las empresas de cada rama realizan a otras del mismo país (x_{ij})²⁰, ordenadas por industria (cuya última fila totaliza los consumos intermedios —inputs intermedios— de cada rama, y cuya última columna suma las demandas intermedias —outputs intermedios— de cada rama).
- II. El bloque de **demanda final**, en el que se explica el destino de la producción final de cada rama según los componentes de la demanda (consumo final de hogares y gobierno, formación bruta de capital, exportaciones) y posteriormente se suman hasta obtenerse la demanda final de cada rama. A continuación se añade una última columna de demanda total (o de empleos totales) suma los consumos intermedios y los consumos finales.
- III. El bloque de **inputs primarios**, en el que se detalla la remuneración de los factores de producción trabajo y capital, y se expone el Valor Añadido Bruto (VAB) como suma de ambas remuneraciones. A dicha magnitud se le agregan los consumos intermedios

¹⁹ Leontief, W. (1941), *The structure of American Economy 1919-1929*. Harvard University Press, Cambridge.

²⁰ Cada vez con mayor frecuencia, los sistemas de contabilidad nacional ofrecen una matriz de transacciones interindustriales con un triple dato por celda: nacional, importado y total, pero en el caso de las TIO argentinas de 1973, 1997 y 2004 no es así.

totales para obtener la producción total, a la cual se sumarán las importaciones para obtener la oferta total de cada rama.

Además, se cumple que los recursos totales son iguales a los empleos totales para cada rama.

Tabla 2.1. Estructura básica de una tabla input-output.

Ramas	1	2	...	n	D. intermedia	C	G	K	E	D	TE
1	x_{11}	x_{12}	...	x_{1n}	$DI_1 = \sum_{j=1}^n x_{1j}$	C_1	K_G	K_1	E_1	D_1^a	TE_1^b
2	x_{21}	x_{22}	...	x_{2n}	$DI_2 = \sum_{j=1}^n x_{2j}$	C_2	G_2	K_2	E_2	D_2^a	TE_2^b
\vdots	\vdots	\vdots		\vdots	\vdots	\vdots	\vdots	\vdots	\vdots	\vdots	\vdots
n	x_{n1}	x_{n2}	...	x_{nn}	$DI_n = \sum_{j=1}^n x_{nj}$	C_n	G_n	K_n	E_n	D_n^a	TE_n^b
C. intermedios	$CI_1 = \sum_{i=1}^n x_{i1}$	$CI_2 = \sum_{i=1}^n x_{i2}$...	$CI_n = \sum_{i=1}^n x_{in}$	$CI_n = \sum_{i=1}^n x_{i1} \sum_{j=1}^n x_{nj}$	$\sum_{i=1}^n CI_i$	$\sum_{i=1}^n G_i$	$\sum_{i=1}^n K_i$	$\sum_{i=1}^n E_i$	$\sum_{i=1}^n D_i$	$\sum_{i=1}^n TE_i$
RA	RA_1	RA_2	...	RA_n	$\sum_{i=1}^n RA_i$	<div>Legenda:</div> <div><div>I. Bloque de consumos intermedios</div><div>II. Bloque de demanda final</div><div>III. Bloque de inputs primarios</div></div>					
EBE	EBE_1	EBE_2	...	EBE_n	$\sum_{i=1}^n EBE_i$						
VAB	$VAB_1 = RA_1 + EBE_1$	$VAB_2 = RA_2 + EBE_2$...	$VAB_n = RA_n + EBE_n$	$\sum_{i=1}^n VAB_i$						
Producción total	$X_1 = CI_1 + VAB_1$	$X_2 = CI_2 + VAB_2$...	$X_n = CI_n + VAB_n$	$\sum_{i=1}^n X_i$						
M	M_1	M_2	...	M_n	$\sum_{i=1}^n M_i$						
T	T_1	T_2	...	T_n	$\sum_{i=1}^n T_i$						
TR	$TR_1 = X_1 + T_1 + M_1$	$TR_2 = X_2 + T_2 + M_2$...	$TR_n = X_n + T_n + M_n$	$\sum_{i=1}^n TR_i$						

x_{ij} : Consumos intermedios	RA: Remuneración de asalariados
C: Consumo privado	EBE: Excedente bruto de explotación
G: Consumo público	VAB: Valor Añadido Bruto
K: Formación bruta de capital fijo	M: Importaciones.
E: Exportaciones	T: Impuestos netos a la producción y a la importación
D: Demanda final	TR: Total recursos
TE: Total empleos	

^a $D_i = C_i + G_i + K_i + E_i$ (En ocasiones el consumo público se registra como un dato único.)

^b $TE_i = DI_i + D_i$

Como observaremos más adelante, en general la composición del Bloque I presenta variaciones entre países y periodos: las clasificaciones de ramas industriales no son siempre las mismas en todos los países, aunque presentan similitudes suficientes para establecer comparaciones sectoriales. Como puede desprenderse por la estructura de la TIO, este hecho condicionará que la estructura de los Bloques II y III varíe a su vez, a lo que debe

añadirse que la estructura del Bloque III no siempre está disponible en todos los países y periodos en la forma en se acaba de describir.

Sin embargo, el registro de las relaciones interindustriales del que da cuenta el Bloque I de la TIO supone una base sobre la que podremos realizar los cálculos que nos permitan llegar a los requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados de cada rama, así como del agregado de sectores susceptibles de comercio internacional.

Si nos centramos en la estructura del Bloque I, observamos que se trata de una matriz cuadrada de dimensión $n \times n$ (siendo n el total de ramas en que dividimos la actividad económica). Cada elemento de la matriz de consumos intermedios es susceptible de una doble lectura (Tabla 2.2). Así, por ejemplo, la casilla x_{12} , muestra la demanda que la rama 2 hace de la rama 1 y, al mismo tiempo, la cantidad de producción de la rama 1 que es entregada a la rama 2. Del mismo modo, la casilla x_{21} puede interpretarse como la demanda que el sector 1 hace del sector 2 y como la oferta que el sector 2 hace al sector 1.

A cada rama le corresponde una columna y una fila en la TIO, de modo que los insumos o inputs de cada rama se leen en las columnas y los outputs o productos en las filas. Por ejemplo, si nos centramos en la rama 2, vemos que la fila 2 reúne todos los destinos intermedios de su producción (excluimos los destinos finales o demanda final), mientras que la columna 2 recoge todos los insumos que han sido necesarios de diversas ramas para obtener el producto total de la rama 2.

Tabla 2.2. Interpretación económica de la matriz de consumos intermedios.

Ramas	1	2	...	n	D. intermedia
1	x_{11}	x_{12}	...	x_{1n}	$DI_1 = \sum_{j=1}^n x_{1j}$
2	x_{21}	x_{22}	...	x_{2n}	$DI_2 = \sum_{j=1}^n x_{2j}$
\vdots	\vdots	\vdots		\vdots	\vdots
n	x_{n1}	x_{n2}	...	x_{nn}	$DI_n = \sum_{j=1}^n x_{nj}$
C. intermedios	$CI_1 = \sum_{i=1}^n x_{i1}$	$CI_2 = \sum_{i=1}^n x_{i2}$...	$CI_n = \sum_{i=1}^n x_{in}$	$CI_n = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_{ij}$

De acuerdo con el modelo de demanda de Leontief²¹, la producción total de una rama coincidirá con la suma de sus demandas intermedias más su demanda final (D_i)²²:

²¹ Una descripción completa del mismo, así como de sus variantes y limitaciones inherentes, puede encontrarse en Pasinetti, 1977: 54-70.

²² Esto sería rigurosamente cierto en una economía donde se consume toda la producción, pero en la medida en que no es así, el dato del VAB se calcula teniendo en cuenta la variación de existencias.

Con lo que el sistema de relaciones anteriores se transformará en un sistema de ecuaciones lineales de tantas incógnitas como producciones finales:

[illegible]

O, en notación matricial:

$$A \cdot \bar{X} + \bar{D} = \bar{X}$$

donde \bar{X} y \bar{D} son los vectores de producciones totales y de demandas finales, respectivamente. Si despejamos las demandas finales (D_i) en el sistema anterior, obtenemos:

$$\left\{ \begin{array}{l} D_1 = (1 - a_{11}) \cdot X_1 - a_{12}X_2 - \dots - a_{1n}X_n \\ D_2 = -a_{21}X_1 + (1 - a_{22}) \cdot X_2 - \dots - a_{2n}X_n \\ \dots\dots\dots \\ D_n = -a_{n1}X_1 - a_{n2}X_2 - \dots + (1 - a_{nn}) \cdot X_n \end{array} \right.$$

cuya expresión en forma matricial es:

$$\bar{D} = (I - A) \cdot \bar{X}$$

Despejando el vector de producción total, la fórmula matricial siguiente:

$$\bar{X} = (I - A)^{-1} \cdot \bar{D}$$

vendría a exponer cuál será la producción de cada rama necesaria para que se alcance un determinado nivel de demanda final, teniendo en cuenta la estructura productiva y la tecnológica implícitas en la expresión $(I - A)^{-1}$, conocida como inversa de la matriz de Leontief o inversa de Leontief.

Como hemos visto hasta aquí, las TIO son un instrumento contable cuyo análisis permite describir las relaciones interindustriales de la economía, dando cuenta de la integración vertical de la producción: el output total de cada rama es expresado como integración vertical de los inputs que requiere, o sus expresiones monetarias, los costes totales (expresados como sumas de precios por cantidades de producto compradas y vendidas entre ramas de la economía). Pero nuestro problema consiste en determinar los coeficientes unitarios de trabajo verticalmente integrados de cada rama (λ_i). Para llegar a ello combinaremos la información de la matriz de insumos intermedios con el vector de remuneraciones de asalariados de cada rama, que encontraremos en el Bloque III de inputs primarios, de la TIO²³.

Sea L_i la cantidad total de horas de trabajo (o de trabajadores, según conveniencia) que ha requerido la rama i para llevar a cabo su producción total (X_i) en un año, de modo que el

²³ El análisis siguiente se apoya en los planteamientos de Pasinetti (1973).

total de horas trabajadas (o bien el total de personas empleadas) en la economía pueda expresarse como:

$$L = L_1 + L_2 + \dots + L_n$$

Los coeficientes directos de empleo (l_i) cuantifican las necesidades de empleo de cada rama por unidad producida, y se calculan como:

$$l_i = \frac{L_i}{X_i}$$

De modo que

$$L = l_1 X_1 + l_2 X_2 + \dots + l_n X_n$$

Si, en nuestro sistema de ecuaciones que describe la distribución de la demanda final en producciones por rama, multiplicamos y dividimos la producción de cada rama (X_i) por su correspondiente necesidad total de empleo (L_i), obtenemos:

$$\begin{cases} D_1 = (1 - a_{11}) \cdot \frac{L_1 \cdot X_1}{L_1} - a_{12} \cdot \frac{L_2 \cdot X_2}{L_2} - \dots - a_{1n} \cdot \frac{L_n \cdot X_n}{L_n} \\ D_2 = -a_{21} \cdot \frac{L_1 \cdot X_1}{L_1} + (1 - a_{22}) \cdot \frac{L_2 \cdot X_2}{L_2} - \dots - a_{2n} \cdot \frac{L_n \cdot X_n}{L_n} \\ \dots \dots \dots \\ D_n = -a_{n1} \cdot \frac{L_1 \cdot X_1}{L_1} - a_{n2} \cdot \frac{L_2 \cdot X_2}{L_2} - \dots + (1 - a_{nn}) \cdot \frac{L_n \cdot X_n}{L_n} \end{cases}$$

Es decir:

$$\begin{cases} D_1 = (1 - a_{11}) \cdot l_1^{-1} L_1 - a_{12} \cdot l_2^{-1} L_2 - \dots - a_{1n} \cdot l_n^{-1} L_n \\ D_2 = -a_{21} \cdot l_1^{-1} L_1 + (1 - a_{22}) \cdot l_2^{-1} L_2 - \dots - a_{2n} \cdot l_n^{-1} L_n \\ \dots \dots \dots \\ D_n = -a_{n1} \cdot l_1^{-1} L_1 - a_{n2} \cdot l_2^{-1} L_2 - \dots + (1 - a_{nn}) \cdot l_n^{-1} L_n \end{cases}$$

La representación matricial del sistema anterior será:

$$\bar{D} = (I - A) \cdot \text{diag}(l)^{-1} \cdot \bar{L}$$

Donde $\text{diag}(l)^{-1}$ es la inversa de la matriz diagonal que recoge los coeficientes directos de empleo de todas las ramas (l_i). La expresión anterior indica las cantidades de trabajo verticalmente integradas que corresponderán al producto final de cada rama de actividad²⁴. Despejando el vector de necesidades totales de empleo, la fórmula matricial siguiente:

²⁴ Cabe destacar que el elemento $(I - A) \cdot \text{diag}(l)^{-1}$ describe la tecnología productiva de la economía: nos informa sobre la productividad del trabajo.

$$\bar{L} = (I - A)^{-1} \cdot \text{diag}(I) \cdot \bar{D}$$

expresará la cantidad total de trabajo empleada en cada sector como un producto de los requerimientos de trabajo verticalmente integrados de cada rama de actividad por su correspondiente producto final. Así, para obtener los requerimientos de trabajo verticalmente integrados por unidad de producto (final) $\bar{\lambda} = (\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n)$ bastará con sustituir el vector de demandas finales (\bar{D}) por un vector unitario ($\bar{1}$):

$$\bar{\lambda} = (I - A)^{-1} \cdot \text{diag}(I) \cdot \bar{1}$$

La expresión anterior es equivalente a:

$$\bar{\lambda} = \bar{T} \cdot (I - A)^{-1}$$

Donde \bar{T} es el vector columna de los coeficientes directos de trabajo.

Utilizando los coeficientes de trabajo verticalmente integrados así calculados podremos obtener el tipo de cambio real rama a rama, o para el conjunto de bienes y servicios comercializables, que se ha propuesto como indicador de ventaja absoluta.

Hasta aquí se ha expuesto el método general para obtener dichos coeficientes a partir de una serie TIO ideal con frecuencia anual y con una clasificación por ramas de actividad consistente en el tiempo. Pero la disponibilidad real de datos dista considerablemente de ese escenario ideal: en el curso de la presente investigación habremos de afrontar TIO realizadas en determinados años, tanto para Argentina como para EE.UU., con diferentes clasificaciones por ramas de actividad. Para obtener series anuales de requerimientos de trabajo verticalmente integrados a partir de dichas series será necesario homogeneizar las clasificaciones por sectores, realizar estimaciones basadas en la asunción de supuestos razonables y completar la información de las TIO con datos adicionales provenientes de la contabilidad nacional. Este proceso implica el uso de una serie de técnicas algebraicas y estadísticas que describiremos en el Capítulo 8.

2.5. El vínculo entre competitividad y distribución funcional del ingreso

Como se ha avanzado, el análisis del Apartado 2.2 es válido para empresas individuales, pero también para agregados de empresas. Nos interesará estudiar dos niveles de agregación en particular:

- a) Cada una de las diferentes ramas de actividad de la economía susceptibles de comercio internacional.
- b) El conjunto de todas las actividades susceptibles de comercio internacional (bienes y servicios susceptibles de comercio internacional).

Más adelante abordaremos la cuestión de los procedimientos estadísticos que serán necesarios en cada nivel de agregación, así como la disponibilidad de datos y las

necesidades de simplificaciones y aproximaciones, y su impacto en la relevancia de los resultados de la investigación. En cualquier caso, de lo explicado hasta aquí puede desprenderse la relación inversa entre competitividad y costes laborales. Como se ha expuesto, el precio de producción se descompone en los costes unitarios del capital constante y del capital variable más el beneficio unitario.

Una empresa dada en un sector determinado afrontará costes laborales y no laborales, correspondientes respectivamente a los costes de su capital variable y constante. Ahora bien, los elementos del capital constante empleado por la empresa son producidos por otra que combina capital constante y variable, y así sucesivamente. Y dado que el capital constante proviene, a la postre, del trabajo vivo, puede entenderse para el conjunto de una economía que, a nivel agregado, los costes unitarios se resumirán en costes laborales por unidad de producto. Y dado que la competitividad, entendida como ventaja absoluta, se resume en un menor índice de costes unitarios, para el conjunto de dos economías comparadas en moneda común y a precios constantes, podría aproximarse:

$$\frac{P^*_i}{P^*_j} \approx \frac{CLUN_i}{CLUN_j}$$

Donde $CLUN$ designa los costes laborales nominales por unidad de producto. A nivel agregado de una economía, esto equivale ni más ni menos que a la participación de los salarios en el PIB (W/Y). Es, por fin, en este contexto en el que puede entenderse de manera plena el eje interpretativo entre competitividad y distribución funcional del ingreso. En medio de la pugna competitiva, los países buscarían disminuir las cuotas salariales en el PIB para mejorar su competitividad, aumentando su ventaja —o reduciendo su desventaja— absoluta²⁵.

²⁵ Guerrero (1995: 126-127), tras aproximar los coste laborales unitarios verticalmente integrados mediante los costes laborales unitarios convencionales —directos— (CLU), establece una aproximación al tipo de cambio entre dos países como cociente entre las relaciones salarios/PIB de ambos:

$$er^*_{ij} = \frac{W_i / Y_i}{W_j / Y_j}$$

Además, dado que la renta se divide en salarios y beneficios ($Y = W + B$), es decir, valor y plusvalor ($Y = v + pv$), tenemos que:

$$\frac{W}{Y} = \frac{v}{v + pv}$$

Dado que la tasa de plusvalor es el cociente entre la masa de plusvalor y el valor del capital variable ($pv' = pv/v = B/W$):

$$\frac{W}{Y} = \frac{1}{1 + pv'}$$

por lo que quedaría estrecha y negativamente vinculada la competitividad de una economía con la participación de los salarios en el PIB.

$$er^*_{ij} = \frac{W_i / Y_i}{W_j / Y_j} = \frac{1}{1 + pv'_i} : \frac{1}{1 + pv'_j} = \frac{1 + pv'_j}{1 + pv'_i}$$

Es decir, cuanto mayor sea la tasa de plusvalor del país i en relación al país j , menor será el tipo de cambio real y más competitivo será el país i con respecto al país j .

Esta idea, vinculada con la noción más amplia de competitividad como capacidad de un país en conjunto para afrontar la competencia comercial y atraer inversiones, es fundamentada y desarrollada para el caso de Argentina en Féliz (2011:249-283). Sin embargo, excede los objetivos de la presente investigación, centrada en el estudio de la competitividad comercial de la economía argentina²⁶. Nuestro objeto pasará por obtener las cuotas salariales verticalmente integradas de los sectores susceptibles de comercio internacional para poder atender a los dos niveles de agregación antes expuestos.

En todo caso, por lo expuesto hasta aquí queda clara la relación que desde este enfoque se establece entre las políticas de ajuste, entendidas como políticas de distribución funcional regresiva del ingreso, y los objetivos comerciales, entendidos en términos de competitividad comercial. Toda medida de política económica que reduzca los salarios reales (conceptualizable como devaluación salarial bajo el enfoque analítico descrito) tendrá, en principio, efectos en términos de mejora de la competitividad del agregado de empresas para el cual dicha medida surte efecto. Como se ha mostrado, este es solo uno de los elementos que definen la competitividad (además de la productividad, los precios relativos y el tipo de cambio nominal), pero es el elemento fundamental sobre el que han procurado incidir todas las políticas de ajuste allí donde se han aplicado.

²⁶ Además, supone adoptar una número de simplificaciones y aproximaciones de cara a operar con datos agregados que pretendemos superar en el presente estudio.

Capítulo 3

Sistema de hipótesis y metodología de la investigación

Una vez determinado el marco teórico con el cual se abordará la investigación que nos ocupa, estamos en condiciones de replantear los interrogantes que la motivaron en forma de hipótesis coherentes con dicho marco analítico y susceptibles de contrastación. En estrecha relación con esto último se encuentra la metodología de la investigación, que en nuestro caso asumirá la forma de explicación histórica con prueba empírica. Dado que nuestro conjunto de hipótesis presenta diversas interrelaciones causales, así como el carácter mixto de la metodología que se seguirá para su contrastación, se dedicará el presente capítulo, breve pero con entidad propia, a plantear ambas cuestiones.

3.1. Sistema de hipótesis

En la introducción a la presente investigación apuntábamos intuitivamente a las consecuencias de las políticas de ajuste sobre el salario como nuestro objeto de estudio, al tiempo que apuntábamos el interés de abordar la problemática de sus efectos en relación a la cualidad de la competitividad comercial, alegada como objetivo de primer orden de este tipo de políticas. En este punto, la reflexión teórico-histórica llevada a cabo en los Capítulos 1 y 2 nos proporciona un marco analítico que nos permite estructurar una investigación rigurosa del proceso, o conjunto de procesos, que constituirán el objeto de nuestro estudio. Una vez hemos caracterizado el mecanismo particular de ajuste fondomonetarista, así como la naturaleza eminentemente salarial del ajuste, y tras adoptar el enfoque clásico-marxiano del comercio internacional y la competitividad, estamos en condiciones de articular los objetivos de nuestra investigación en términos de un sistema de hipótesis susceptibles de contrastación.

La necesaria revisión crítica de la literatura al respecto de nuestro objeto de estudio ha puesto de relieve la necesidad, pero también la posibilidad, de avanzar en esta temática en la línea de establecer contrastes específicos basados en información estadística que, si bien no se ajusta directamente a las estipulaciones específicas del marco teórico escogido, sí es susceptible de adaptaciones razonadas con vistas a lograr la perseguida contrastación.

Así pues, formulados en términos coherentes con el marco analítico provisto, los objetivos de la presente investigación serán:

- 1.º Caracterizar las políticas de ajuste llevadas a cabo en la Argentina de la Convertibilidad (1991-2001) desde el punto de vista de sus efectos en la distribución funcional del ingreso, articulando la noción de competitividad comercial como eje interpretativo entre los objetivos perseguidos por sus promotores y los efectos distributivos de las mismas.
- 2.º Determinar los efectos de las políticas de estabilización y de las reformas estructurales sobre los salarios, el nivel general de precios y los precios relativos de los bienes y servicios susceptibles de comercio internacional, entre otros elementos que condicionan la competitividad comercial de la economía argentina frente a EE.UU.
- 3.º Determinar y comparar los efectos de la devaluación monetaria y otras medidas de urgencia que pusieron fin al régimen de Convertibilidad sobre las variables antes mencionadas, comparando dichos efectos con los de las políticas de ajuste llevadas a cabo durante la década anterior.

Esta formulación de los objetivos de la investigación implica una articulación de la caracterización de las políticas de ajuste en los términos formulados en el Capítulo 1, con la perspectiva de la competitividad comercial, desde la cual se pretende establecer un eje interpretativo entre las políticas de ajuste y sus efectos sobre la relación salarial.

En coherencia con lo anterior, a continuación formulamos el conjunto de hipótesis de partida que guiarán nuestra investigación:

Hipótesis 1: «Las políticas de estabilización y las reformas estructurales llevadas a cabo durante el periodo de vigencia de la Convertibilidad, así como aquellas conducentes a la implantación de tal régimen cambiario, tuvieron como consecuencia la reducción de los salarios reales en la economía en general, y en aquellas ramas de actividad susceptibles de comercio internacional en particular, en relación a los estadounidenses.»

Hipótesis 2: «Dichas políticas, y en especial la apertura comercial, operaron un cambio de precios relativos en detrimento de los bienes y servicios comercializables, que tuvo su reflejo en una evolución dispar del IPC y del índice de precios mayoristas de los bienes y servicios susceptibles de comercio internacional.»

Hipótesis 3: «Dichas políticas no tuvieron un efecto sustancial en la evolución relativa de la productividad de la fuerza de trabajo, de modo que esta, medida por su inversa (como requerimientos de trabajo verticalmente integrados por unidad de producto), mantuvo en Argentina una tendencia comparable a la observada en EE.UU.»

Hipótesis 4: «A consecuencia de lo anterior, y dada la imposibilidad de una devaluación nominal del peso bajo el régimen de la Convertibilidad, se operó una devaluación salarial, que puede cuantificarse como una caída de la ratio entre los salarios reales de Argentina y EE.UU. para el agregado de ramas productoras de bienes y servicios susceptibles de comercio internacional, como vía para mejorar la competitividad comercial del país.»

Hipótesis 5: «A consecuencia de la crisis económica y financiera sufrida desde finales de la década de 1990, el abandono de la Convertibilidad y las medidas de urgencia tomadas durante el primer trimestre de 2002 supusieron una mejora de la competitividad comercial, fundamentalmente por la vía de la devaluación nominal.»

A nivel intuitivo, las hipótesis de nuestro sistema guardan la relación que recoge el Diagrama 3.1. Ahora bien, teniendo en cuenta los indicadores cuantitativos con los que nos disponemos a verificar dicho sistema, el conjunto de relaciones entre las variables que lo componen podría sintetizarse en el Diagrama 3.2.

Diagrama 3.1. Relaciones básicas del sistema de hipótesis.

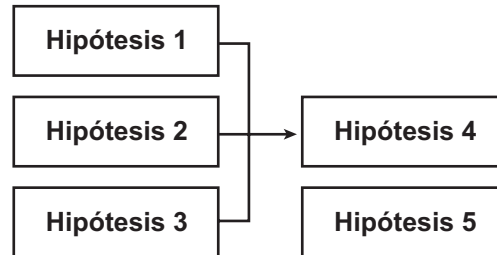
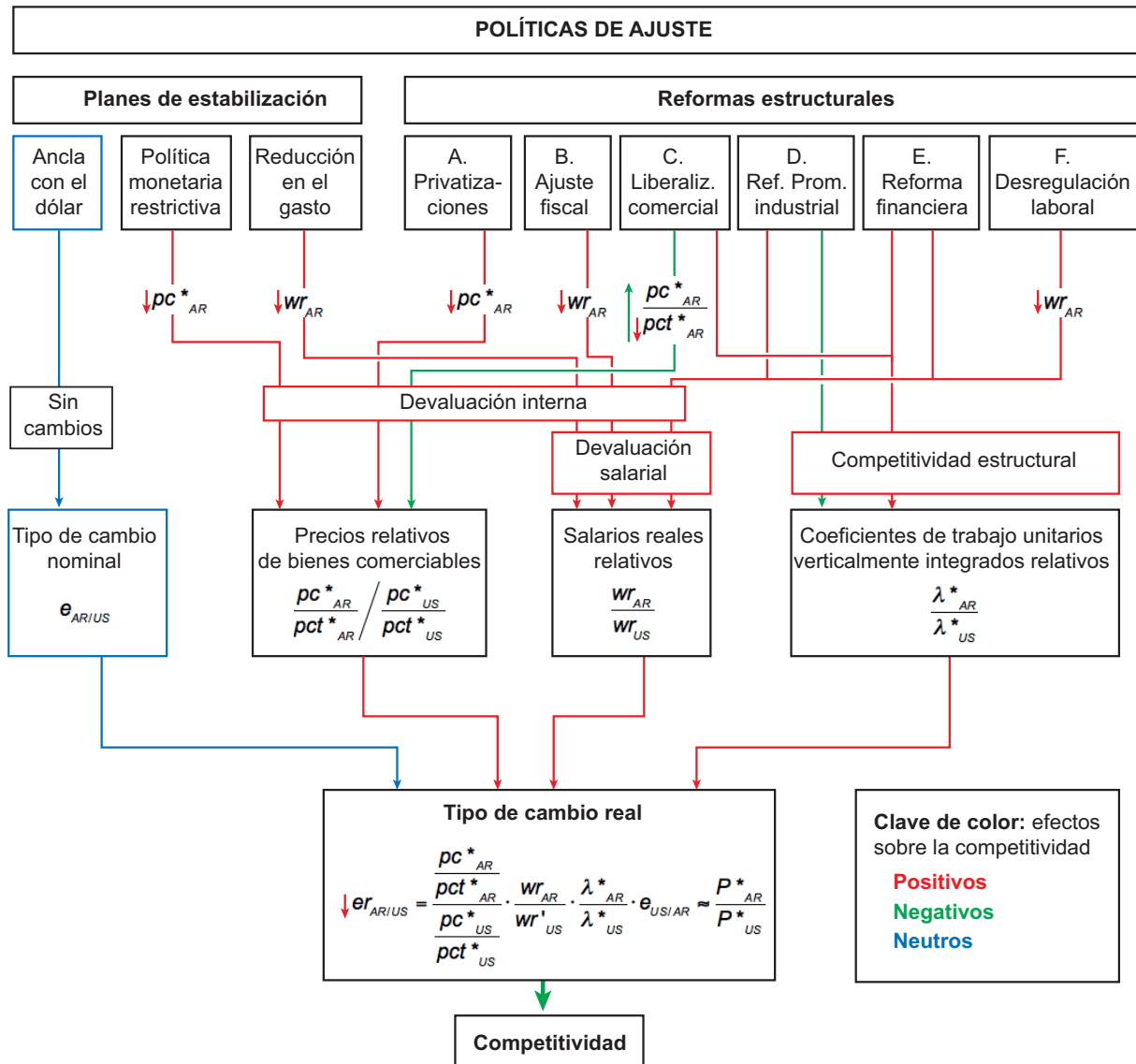


Diagrama 3.2. Relaciones entre variables subyacentes al sistema de hipótesis.



3.2. Metodología de la investigación

Como se ha indicado, la presente investigación plantea la utilización de información estadística como base para el establecimiento de contrastes concretos. Ahora bien, no nos encontramos ante una investigación puramente cuantitativa, en la que se especifica un modelo mediante el uso de técnicas econométricas a partir de información estadística. La metodología subyacente a la presente investigación es la explicación histórica, en el sentido en que la define A. Ramos (En VV.AA., 2003: 409): «la que, al referirse a un hecho ya acaecido presenta como su explicación, o razón de ser, otro, u otros, que le preceden en el tiempo. La explicación histórica respondería, por tanto, a la pregunta: ¿Cómo fue?».

La metodología propia de esta modalidad de investigación se basa en la aplicación de modelos económicos para explicar una realidad, pero atiende, además, a la sucesión temporal de factores concretos que matizan o completan los resultados previstos por el instrumental teórico con que se aborda la investigación.

Nos encontramos, pues, ante una explicación concreta no experimental, en la que, necesariamente, confluirán diversos factores que darán lugar al hecho objeto de estudio. Nos disponemos a trazar un relato razonado en el que, a la luz del sistema teórico escogido, se recogerán determinados factores causales que, en conjunto, provocan el fenómeno objeto de estudio.

La construcción de dicho conjunto causal en los términos indicados consta de dos etapas (*Op. Cit.*, 413): la primera, general, que acabamos de realizar, conlleva la construcción de un esquema causal genérico, hipotético, a la luz del sistema teórico seleccionado para el análisis del fenómeno objeto de estudio. La segunda, concreta, se basa en el conocimiento específico del caso, descriptivo y en la necesaria profundidad de detalle, que permitirá reformular y ampliar el esquema genérico trazado en la primera etapa. En esta segunda etapa, el metabolismo entre teoría económica y realidad concreta será doble:

- a) La teoría deberá tomar cuerpo en la realidad objeto de estudio, para lo cual será necesario un proceso de concreción de la teoría en la realidad.
- b) Los hechos deberán ser asimilados a las categorías y procesos prescritos bajo el esquema teórico seleccionado, lo cual implicará un proceso de abstracción de la realidad.

En nuestra investigación se manejan dos niveles de causalidad: las causas próximas, que articulan la sucesión de fenómenos por vínculos de causa-efecto, y las causas últimas, que aluden a factores de fondo que desencadenan los fenómenos estudiados, y conducen a unos resultados finales que buscamos caracterizar y medir. En este proceso, las relaciones causales particulares tratan de englobarse en un esquema más amplio. Y en el mismo, la función de los datos será la verificación de los vínculos causales particulares, como vía de contrastación del sistema causal complejo y profundo que se plantea en el sistema de

hipótesis anterior. Es por ello que basaremos la presente investigación, en forma de relato razonado, en un uso exhaustivo y riguroso de la información estadística. Será exhaustivo porque nos disponemos a obtener la máxima información de toda las series estadísticas disponibles. Y riguroso porque, en el proceso de elaboración estadística y contrastación de relaciones causales, se pretende justificar razonadamente cada paso que se dé.

Así, en consonancia con las consideraciones anteriores, destinaremos el Bloque II de la presente investigación a exponer el relato razonado de las políticas de ajuste en la Argentina de la Convertibilidad y de los hechos que condujeron a su abandono, caracterizando los efectos de todos estos hechos en la relación salarial argentina. En el Bloque III dispondremos el instrumental estadístico en consonancia con el marco teórico elegido, y que nos servirá para efectuar el contraste del sistema de hipótesis planteado. Por último, en el Bloque IV expondremos de manera argumentada las conclusiones y perspectivas de la presente investigación, aunando los resultados de la exposición causal y de la constatación estadística de los bloques precedentes.

Antes de proseguir con la investigación, consideramos necesario formular tres observaciones con vistas a delimitar el alcance posible de las conclusiones de la misma:

- En el afán por establecer contrastes concretos sin exceder los márgenes de una investigación de este tipo, se han excluido elementos relevantes, o al menos no se abordan con el mismo grado de profundidad y sistemática. Nos referimos, fundamentalmente, al papel de los factores de demanda y de la fiscalidad. Ello nos impedirá, por ejemplo, establecer un vínculo completo entre las políticas de ajuste y el saldo de la balanza por cuenta corriente.
- Dada la información estadística disponible, el salario directo será objeto de un estudio cuantitativo más preciso que los componentes indirecto y diferido del salario, por lo que las conclusiones a que podamos llegar en estos componentes serán menos categóricas y, dada la naturaleza de los mismos, menos extrapolables a otras realidades concretas.
- Dado el estatuto epistemológico de nuestra investigación (explicación histórica con prueba empírica), la posibilidad de extrapolar las conclusiones a otras realidades estará mediada, matizada y limitada por la circunstancias concretas de las realidades a las cuales se pretenda realizar tal extrapolación. Hacemos nuestra, pues, la precisión establecida en Álvarez (2013: 28).

En todo caso, aun teniendo en cuenta las observaciones anteriores, consideramos que los resultados de la investigación que planteamos serán relevantes, y su relevancia consistirá precisamente en su especial aplicabilidad a realidades macroeconómicas en las que un ancla cambiaria (o una moneda común) impida el recurso a la política de tipos de cambio para corregir los desequilibrios comerciales.

BLOQUE II

LAS POLÍTICAS DE AJUSTE Y SUS EFECTOS SOBRE LA RELACIÓN SALARIAL EN LA ARGENTINA DE LA CONVERTIBILIDAD

Capítulo 4

La relación salarial argentina en perspectiva histórica. Contexto de las políticas de ajuste

Una tarea imprescindible de cara a ubicar el punto de partida de las políticas de ajuste llevadas a cabo durante la etapa de la Convertibilidad es describir la economía concreta sobre la que se implantan tales medidas. Ello implica no solo atender la situación coyuntural en el punto de partida de nuestro periodo objeto de estudio, sino también las características estructurales de la economía. Además, dada su entidad como variable objeto de nuestro estudio, en nuestra caracterización deberá prestarse especial atención a la relación salarial.

La forma particular que asume la relación salarial es un elemento constitutivo que acompaña a otros en la configuración de un modelo de acumulación: la evolución de aquella está fuertemente vinculada con la de este, por lo que en la descripción histórica siguiente se entrelazarán la evolución de la estructura económica argentina con la de la relación salarial sobre la que se basa.

Procurando cumplir con dicho objetivo, se ha estructurado el presente capítulo en dos apartados: en el primero se plantea una descripción de la estructura económica argentina como sucesión y superposición de modelos de acumulación (descripción que se interrumpe en el momento de iniciarse el proceso de ajuste, y que se reanuda más adelante, una vez explicadas estas y sus efectos), y en el segundo se caracteriza el escenario de partida de las políticas de ajuste aplicadas desde principios de la década de 1990 en el país austral.

4.1. La configuración de la estructura económica argentina

El proceso económico más destacado de la historia argentina del siglo xx es el surgimiento y auge, y posterior decadencia y desmantelamiento, de la industria sustitutiva de importaciones, en lo que constituyó un intento deliberado de variar la inserción agroexportadora de Argentina en la economía mundial. Este proceso está marcado por la pugna social entre las élites directoras de este proceso y una clase obrera industrial

crecientemente organizada, a la que se suma la rivalidad entre la oligarquía terrateniente y la burguesía urbana emergente. Estas pugnas llevarán a la interrupción recurrente del orden constitucional por varias dictaduras.

La estructura productiva argentina actual puede entenderse como resultado de un proceso histórico estructurado en una serie de fases, en cada una de las cuales se ha generado un modelo de acumulación característico de cada periodo, y que ha venido a añadir rasgos nuevos a la estructura económica preexistente, en un proceso que podríamos asemejar a una superposición de estratos (Gráfica 4.1). Dichos modelos de acumulación han sido:

- I. El modelo primario-exportador, que se vino configurando desde mediados del siglo XIX, y algunos de cuyos rasgos perviven en la actualidad.
- II. El modelo «desarrollista», o de sustitución de importaciones, que comenzó a implantarse a raíz de la Gran Depresión y sus consecuencias, y que entró en crisis hacia comienzos de la década de 1970.
- III. El modelo neoliberal, que comenzaría a abrirse camino a instancias de las reformas operadas por la Junta Militar, y que alcanzaría su desarrollo pleno durante el mandato de Carlos Menem.
- IV. El modelo de la «post-Convertibilidad», o «neodesarrollista», que inicia sus pasos a raíz del abandono del ancla cambiaria del peso con el dólar.

A continuación describiremos someramente cada una de las fases históricas y modelos de acumulación señalados, a fin de caracterizar adecuadamente la economía sobre la que se operan las políticas de ajuste de la década de 1990.

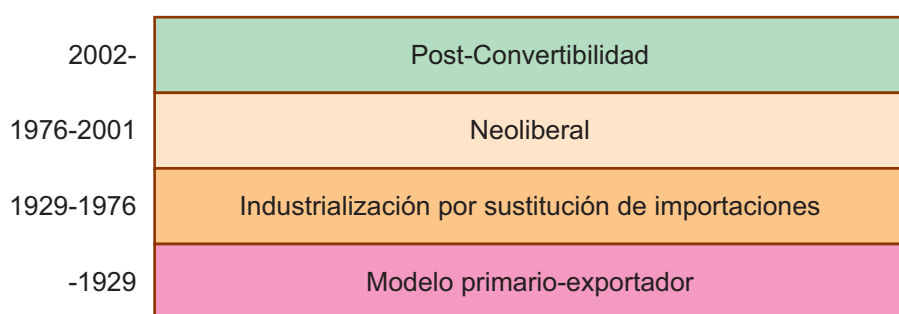


Diagrama 4.1. Superposición histórica de rasgos del modelo productivo argentino.

4.1.1. Formación y auge de la estructura agroexportadora (hasta 1929)

La consolidación de Argentina como una formación social capitalista, al tiempo que su inserción en la división internacional del trabajo como economía agroexportadora, se

completaron durante la segunda mitad del Siglo XIX¹. La existencia de condiciones excepcionales para el desarrollo de la ganadería, unida a una creciente demanda transoceánica, propiciaron un crecimiento muy elevado del producto, al menos en el último cuarto de siglo².

Las piezas clave de la estructura económica eran la ganadería ovina y vacuna, que exportaban al mercado europeo lana, cuero y, más tarde, carne³. Con las divisas así obtenidas se compraban manufacturas (especialmente al Reino Unido) para el consumo de la población en general y aquellas que eran necesarias para el mantenimiento de una estructura productiva con escasas industrias. Estas nacieron al socaire de la actividad agropecuaria, a la que abastecían, o cuyos productos empleaban como insumos, dando origen a los primeros núcleos de capital industrial local, muy ligados al sector primario.

La balanza comercial era permanentemente deficitaria, cerrándose la brecha a través del endeudamiento y mediante la inversión extranjera. Esta era fundamentalmente británica, y se centraba en el ferrocarril y las finanzas. Sin embargo, a finales de siglo fue ganando peso la inversión estadounidense, localizada en industrias nuevas y en sectores dinámicos (como el transporte no ferroviario y el petróleo), y que se concretaba en la instalación de grandes unidades de producción. Así, la economía se desnacionalizaba al ritmo que se capitalizaba⁴: si en 1900 el 31,8 % del stock de capital fijo era de origen extranjero, en 1913 este porcentaje se elevaba al 47,7 % (Fonseca, 1992: 135). En todo este proceso, el mercado interior jugaba un papel secundario. También fue secundario el rol del estado en la economía, que se limitaba a garantizar la continuidad del proceso de acumulación.

Una estructura económica que se basa en la exportación de unos pocos productos agrarios presenta dos graves debilidades: en primer lugar, es muy vulnerable a cambios en la coyuntura económica mundial o a cambios en los mercados de los pocos productos que exporta. Pero además, las economías agroexportadoras quedan relativamente marginadas de los procesos de innovación, viéndose hipotecadas sus posibilidades de desarrollo a largo plazo. En el caso de Argentina, estos dos talones de Aquiles comenzaron a evidenciarse conforme avanzaba el primer tercio del siglo XX. En palabras de Vazeilles (1997: 66):

«El relativo éxito de la agroexportación residía en constituirse como una adaptación a necesidades históricamente coyunturales de dinámicas ajenas, dentro de un proceso

¹ Aunque la independencia de la República Argentina se produjo en 1816 (tras una guerra civil de cinco años), la configuración del Estado federal en la forma que ha prevalecido durante el siglo XX fue lenta y problemática, durando todo el siglo XIX.

² Fonseca (1992:75) presenta los avances producidos por sectores en una tabla incompleta (debido a la penuria de datos de aquella época), que permite suponer que entre 1872 y 1895 la producción pudo, cuando menos, triplicarse.

³ Entre 1850 y 1890, aproximadamente, las exportaciones más importantes eran las de lana, seguidas en importancia por las de cuero. La aparición, a partir de 1876, de los barcos frigoríficos, posibilitó la venta al exterior de carne fresca primando desde aproximadamente 1890 las carnes y cueros de vacuno como producto de exportación. A partir de esa fecha también son dignas de mención la exportación de cereales y el cultivo industrial del lino.

⁴ Señala Fonseca (1992:134) que «este papel, de exportador de materias primas, permitía generar grandes ingresos, pero no permitía una gran acumulación de capital en el interior del país, ya que eran reciclados [sic] en un alto porcentaje hacia los centros capitalistas».

global de acumulación y desarrollo tecnológico en el que las producciones primarias tenderían a perder cada vez más peso».

Además de estas limitaciones, en Argentina este patrón de acumulación desencadenó varios procesos que acabarían cuestionándolo. El flujo de inmigrantes europeos era tal que evitaba una escasez relativa de fuerza de trabajo (similar a la experimentada en Estados Unidos) que forzase los salarios al alza. Esto contribuía, por un lado, a la continuidad del modelo primario-exportador, con los desequilibrios sociales que le son inherentes. Pero, unido al intenso proceso de urbanización acontecido el último tercio de siglo, y al aún más intenso proceso de alfabetización, contribuyó al surgimiento de un movimiento obrero poderoso, que comenzó a organizarse a partir de la grave crisis financiera sufrida en 1890, y que se consolidó entre 1900 y 1914 (adquiriendo orientaciones revolucionarias)⁵. Por otra parte, se consumó una escisión en la clase dominante: la burguesía rural, ligada al comercio y a la industria, creó la Unión Cívica, de la que se escindió la Unión Cívica Radical (UCR) en 1891, partidaria de reformas institucionales en la línea de una mayor transparencia y democracia.

La Primera Guerra Mundial sumió en dificultades a la economía agroexportadora: supuso una quiebra de suministros de insumos vitales para Argentina, al tiempo que la suspensión del Patrón Oro dificultaba las relaciones comerciales, todo lo cual indujo una cierta industrialización sustitutiva. Además, en 1916 asumió la presidencia Hipólito Yrigoyen, de la UCR, tras las primeras elecciones con sufragio universal, libre y secreto. El gobierno radical tomó las primeras medidas deliberadas que apuntaban hacia un nuevo patrón de acumulación: aumentó los aranceles y favoreció la penetración del capital local en el sector petrolífero, con la creación de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y la introducción en el sector de capitales ligados al sector agropecuario (como Bunge & Born). La participación de capitales locales en actividades no agropecuarias «refleja la continua transformación de la burguesía rural en burguesía industrial y financiera, y a la vez su creciente fusión con el capital extranjero» (Fonseca, 1992:190).

En el periodo 1914-1929 se aceleró la capitalización de la economía, aumentando la tasa de inversión, así como la participación del capital de origen local en la misma: el porcentaje del capital fijo de origen extranjero sobre el stock total había descendido al 32 % de media en 1913-1929 (Fonseca, 1992:169). Junto con la industrialización, avanzaron la urbanización (en 1930 el 68 % de la población vivía en ciudades) y las tensiones sociales: hubo huelgas importantes, tanto de obreros como de estudiantes⁶ y trabajadores rurales. Fue, por tanto, un periodo de importantes cambios:

«Este conjunto de aspectos, indican que los mismos planteaban algunas dificultades para la reproducción del sistema vigente desde la inserción de Argentina en la división internacional del trabajo, lo que favoreció un cambio relativo de la misma. Sin embargo,

⁵ En 1901 se crearía en Rosario la Federación Obrera Argentina (FOA), que le conduciría a la creación, en 1903, de la Unión General de Trabajadores (UGT), de inspiración socialista, y, en 1904, de la anarquista Federación Obrera Regional Argentina. En 1909, la UGT se disuelve y la sucede la Confederación Obrera Regional Argentina (CORA), de orientación revolucionaria.

⁶ Las protestas estudiantiles y obreras en Rosario desembocaron en la reforma universitaria de 1918.

todavía no representaban un obstáculo tal, que hiciese inviable el modelo tradicional. Pero comenzaron a cuestionar de forma material las bases del mismo y la hegemonía absoluta del sector latifundista exportador y del capital británico» (*Op. Cit.*, p.197).

Durante el periodo de 1923 a 1929, sin embargo, la recuperación del comercio internacional hizo remitir el proceso industrializador, recibiendo un nuevo impulso la estructura agroexportadora. Sin embargo, había quedado demostrada la posibilidad, no solo de la industrialización, sino también de que los segmentos dominantes del capital participasen en ella. Ello reduciría la oposición al inicio de tal proceso más adelante.

4.1.2. *La industrialización sustitutiva de importaciones: auge y declive (1929-1976)*

Las debilidades propias de esta estructura agroexportadora propiciaron que el estallido de la Gran Depresión supusiese un duro golpe para la economía argentina: al descenso de la demanda internacional por la crisis se sumó la reacción proteccionista de los países desarrollados, dando como resultado una abrupta caída del comercio mundial. Además, la quiebra definitiva del sistema internacional de pagos basado en el Patrón Oro introdujo otro escollo en las relaciones comerciales. Para Argentina, el descenso de las exportaciones, unido a la caída de la relación real de intercambio, hizo desplomarse a la mitad la capacidad de compra de sus exportaciones entre 1929 y 1932. Ante la dificultad de importar manufacturas, cobró un nuevo auge la industria sustitutiva de importaciones. La situación del sector exterior no mejoró entre 1933 y 1939, y la Segunda Guerra Mundial la agravó exageradamente, lo que no dejó opción al potenciamiento de la industria sustitutiva (se abrió definitivamente un espacio para la industrialización). Este proceso fue espontáneo, forzado por la necesidad, y no respondía a una estrategia deliberada de industrialización⁷, pero indujo a cambios estructurales, que ya eran evidentes al acabar la guerra. Como muestra la Tabla 4.1, durante la Gran Depresión el peso relativo de la industria en el PIB se equiparó al de la agricultura, sobrepasándolo claramente al concluir la guerra.

Pero no fue hasta entonces cuando se empezó a potenciar la industria sustitutiva como factor de desarrollo económico⁸: en el marco político e ideológico del peronismo⁹, y bajo la cobertura teórica del estructuralismo de la CEPAL, se promovió la industrialización por

⁷ Si bien es cierto que ya en los años treinta la industria sustitutiva era fomentada desde el Gobierno (se trataba de una serie de gobiernos que sucedieron a Yrigoyen, depuesto en 1930 por un golpe militar, y que se mantenían en el poder por medio del fraude electoral), también lo es que no respondieron a una estrategia de cambio estructural, sino a la gravedad de la crisis. Como explica Vazeilles (1997:69): «Las medidas que tomaron los gobiernos conservadores y fraudulentos, fueron producto de la más estricta necesidad, llevadas a cabo sin entusiasmo alguno, manteniendo la subordinación a los intereses externos y bajo la ilusión de que eran transitorias y que pronto retornaría la presunta normalidad de una Argentina, próspero “granero” (y “potrero”) de un mundo igualmente próspero».

⁸ Este hecho, unido al carácter temporal de la industrialización sustitutiva entre 1914 y 1923, motiva periodificaciones distintas a la asumida en el presente trabajo. Así, Fonseca (1992) considera que el periodo anterior a la Primera Guerra Mundial fue de predominio absoluto de la estructura agroexportadora, y tras la Segunda Guerra Mundial se abrió una etapa de deliberada industrialización sustitutiva; no obstante, concibe todo el periodo de entreguerras como una etapa de transición entre estos dos modelos de acumulación.

⁹ En 1943, Pedro P. Ramírez encabezó el primer golpe militar contrario a la oligarquía terrateniente. En 1946, asumió el poder Juan Domingo Perón tras las primeras elecciones sin fraude desde 1928.

sustitución de importaciones como estrategia de desarrollo. A partir de este momento, y al calor de políticas favorables (entre ellas el proteccionismo¹⁰), la industria comenzó a diversificarse más allá de las producciones que antes era imposible importar, al tiempo que surgieron industrias de un cierto contenido tecnológico. La protagonista de esta expansión industrial fue la rama metalmecánica (siendo de especial importancia la industria del automóvil), seguida de la industria química. Hubo importantes inversiones extranjeras directas (las de mayor trascendencia se produjeron en el sector automotriz), que buscaban abastecer el mercado interno cautivo y exportar a países limítrofes. Asimismo, fueron importantes las inversiones públicas. A diferencia de como sucedía anteriormente, el motor del gran crecimiento del producto fue el mercado interior.

Tabla 4.1. Participación porcentual de las producciones agropecuaria (excluida la minería) e industrial en el PIB.

Año	1901	1913	1919	1934	1939	1942	1946	1955	1965	1973
Agropec.	33	24	29	23,8	23,2	23,7	20,1	18,4	15,3	11,7
Industrial	14	17	17	21,3	22,6	23,8	24,9	25,0	29,0	32,6

(Fuente: CEPAL, citado por Vazeilles, 1997: 66 y 70.)

A pesar de este innegable cambio estructural, ya a finales de los años cuarenta se apreciaban las limitaciones de la industria sustitutiva así nacida (lo cual reducía la magnitud del cambio logrado, y del que podría lograrse en el futuro). Esta surgió como elemento subsidiario de la estructura primario-exportadora, sustituyendo la producción de unos artículos cuya importación era imposible por el menor poder adquisitivo de las exportaciones agropecuarias. Aun en crisis, la estructura agroexportadora no cambió sus características fundamentales mientras crecía la importancia de la industria sustitutiva.

Por otro lado, una industria instalada de tal modo requería insumos que solo podían obtenerse del exterior, especialmente los equipos productivos. Pero además, la necesidad de importar los bienes de equipo no hace sino poner de manifiesto que la industria sustitutiva en su conjunto quedaba rezagada de los procesos de innovación a nivel mundial: carecía de un núcleo tecnológico endógeno y ello, unido a su escasa capitalización, la hacía poco productiva en comparación internacional¹¹. Por ello, el desempeño exportador de la industria argentina era pobre: las exportaciones industriales suponían entre la cuarta y la tercera parte del total¹². Por ello, el mantenimiento de la industria sustitutiva dependía de la

¹⁰ También hubo un importante ascenso de la producción pública en la industria. En la inmediata posguerra se produjeron importantes nacionalizaciones, como la de los ferrocarriles de capital británico, el Banco Central de la República Argentina y la Compañía Telefónica (propiedad de ITT). También se creó la DINIE (Dirección Nacional de Industrias del Estado, homóloga del INI español).

¹¹ A ello debe añadirse que la tecnología aportada por la inversión extranjera directa, si bien era innovadora en el contexto argentino, era relativamente obsoleta en el contexto mundial (Fonseca, 1992).

¹² Aunque en el período 1950-1974 no se produjeron mejoras sustanciales en la proporción de las exportaciones industriales, sí se dio un cambio en su composición: si en la década de 1950 el porcentaje de "industrias nuevas"

capacidad de la estructura agroexportadora de obtener divisas¹³. La industria sustitutiva veía así limitadas sus posibilidades de crecimiento y mejora. Esta restricción se manifestaba en marcados ciclos de actividad: en la fase expansiva, el déficit comercial y el endeudamiento se ampliaban, y cuando estos alcanzaban cierta magnitud se aplicaba un plan de estabilización ortodoxo que reducía drásticamente el desequilibrio de balanza de pagos y la actividad económica.

Recapitulando, la estructura económica que comenzó a forjarse a partir de 1930 y continuó hasta después de su entrada en declive a partir de 1974-76 se caracterizó por el dualismo:

«Esta estructura global ha estado compuesta por: 1) una subestructura agraria con doble función agroexportadora como proveedora de divisas y proveedora de bienes-salario para el mercado interno, y 2) una subestructura industrial sustitutiva de importaciones, productora de bienes de consumo para el mercado interno y el mercado de proveedores extranjeros de bienes de producción, lo que necesariamente la constituía en demandante de divisas escasas, producidas en su mayoría por la subestructura 1)» (Vazeilles, 1997: 72).

Con todas las limitaciones que le eran inherentes, la aparición de la industria sustitutiva ha supuesto el mayor cambio estructural progresivo, y el periodo de 1966-1974, el de mayor prosperidad de la historia de Argentina. Como afirma Fonseca (1992: 384):

«Cualquier indicador social que se elija para los primeros años setenta en Argentina, refleja una situación mejor que cualquier otro país de su entorno e incluso que muchos europeos. [...] Podría situarse a Argentina entre los diez o quince países capitalistas con mayor bienestar y mayor industrialización».

El corolario de lo anterior fue la mejora en la participación de los salarios en el PIB: si esta se situaba en torno al 38 % del PIB en 1935 y 1936, en 1974 había llegado a un máximo cercano al 50 % (Graña y Kennedy, 2008: 38).

Pero a comienzos de los setenta era también evidente el agotamiento del proceso industrializador sustitutivo, agudizado por la crisis mundial de 1973 que, además de suponer un marcado descenso de la producción entre el segundo semestre de 1974 y 1976, cuestionaba a medio plazo la viabilidad —y rentabilidad— del modelo de acumulación, urgiendo a los principales grupos económicos a buscar una salida.

Al tiempo que esto ocurría, aumentaba el conflicto social. El periodo que transcurre entre el derrocamiento de Perón en 1955 y el golpe de estado de 1976 está caracterizado por el creciente conflicto distributivo, y jalonado de múltiples pronunciamientos militares, gobiernos dictatoriales y una creciente oposición obrera, cada vez más organizada. El relativamente elevado nivel cultural proporcionado a una clase obrera industrial por un sistema de educación gratuita y de calidad, unido a la inspiración recibida por las revoluciones

en el total de exportaciones industriales era prácticamente nulo, en 1974 estas representaban ya el 31,2 % del total de exportaciones industriales (Fonseca, 1992: 308).

¹³ Otra posibilidad para obtener divisas era el crédito exterior, al que también se recurrió. Sin embargo, esto no hacía sino aplazar el problema, que reaparecía acrecentado (en la medida de los intereses) sin que aumentase la capacidad de generar divisas por el comercio.

acontecidas en América Latina —especialmente la cubana— generó un creciente anhelo de transformación estructural, y un sindicalismo «de clase» que a finales de la década de 1960 impugnaba las cúpulas sindicales peronistas, que colaboraban con las dictaduras y gobiernos fraudulentos. Este proceso condujo a la insurrección de mayo de 1969 en Córdoba (conocida como «el cordobazo»). El significado de esta acción es analizado por Delich (1974, citado en Fonseca, 1992: 390), quien afirmaba que «cuanto más se profundiza en el análisis de la insurrección de mayo, tanto más evidente es la necesidad de una doble referencia a la crisis del sistema de relaciones sociales que denuncia y al proyecto social al que apunta». El surgimiento y fortalecimiento de diversos grupos guerrilleros en esta época completa un cuadro de gran enconamiento del conflicto social, en el que parte del movimiento obrero asume orientaciones nítidamente revolucionarias.

En resumen, tanto la oligarquía como la clase obrera se sienten cada vez menos identificadas con el vigente modelo de acumulación y su correspondiente orden social. En estas condiciones, el retorno de Perón al poder en 1973 no fue capaz de frenar el conflicto social, que aumentaría a partir de su muerte en julio de 1974 (tras la cual asumió el poder su viuda, María Estela Martínez) y de la grave crisis económica que estalla entonces. A finales de 1975, la inminencia de un golpe militar era clara.

4.2. El largo proceso de ajuste en Argentina (desde 1976)

La historia argentina del último cuarto del siglo XX transcurrió por tres etapas definidas, aparentemente muy distintas: de la dictadura militar se pasó a la restauración de la Constitución, con un mandato del radical Raúl Alfonsín plagado de problemas económicos y con pocas transformaciones profundas en este terreno; la presidencia de Menem aparece así como un periodo de estabilidad macroeconómica y profundos cambios en la estructura económica y en la política (incluida la aprobación de una nueva Constitución en 1996).

Pero más allá de esta aparente discontinuidad, en 1976 se abre un periodo unitario de la historia económica argentina, cuyo eje vertebrador será el abandono del modelo de acumulación vigente hasta aquel momento, y la implantación de uno nuevo, que permita la recomposición de las condiciones de valorización del capital. Este proceso engrana en el contexto mundial de crisis y ajuste descrito, entre otros autores, por Arrizabalo (1997 y 2014), o Sanabria (en VV.AA., 2009). Dedicaremos las próximas líneas a tratar de demostrar que este será el objetivo común de las sucesivas políticas de ajuste (planes de estabilización y reformas estructurales), y que las tres grandes etapas políticas antes aludidas representan sucesivos avances en una misma línea.

El objetivo concreto del presente apartado es doble:

- a) Caracterizar el escenario de partida de las políticas de ajuste de comienzos de los noventa.

- b) Detectar y destacar aquellos acontecimientos de cada sub-periodo que más influirán en etapas sucesivas en el sentido de allanar el camino para la implantación de tales políticas, que son el verdadero objeto de nuestro estudio.

4.2.1. *Pioneros del ajuste: la Junta Militar (1976-1983)*

El 24 de marzo de 1976 se produjo un golpe de estado, asumiendo el poder una Junta Militar que, entre otras cosas, acometió las primeras políticas de ajuste de corte fondomonetarista en Argentina. Según Vazeilles (1997: 170) los años de la Dictadura fueron

«de acelerada destrucción de personas, de industrias, de cultura, de normas mínimas de moral y derechos humanos básicos y, cuando en 1981 los genocidas y desindustrializadores advirtieron que habían fracasado una vez más y fracasó también el general Roberto Viola en negociar la típica «salida» con cúpulas políticas complacientes, la amenaza de un golpe interno los puso en un callejón sin salida [...]. Entonces huyeron hacia delante con la guerra del Atlántico Sur, disparatada como hecho bélico y diplomático, pero funcional a su objetivo de evitar una guerra facciosa intestina».

Esta cita resume elocuentemente la experiencia política de la Junta Militar. Sin embargo, lo más importante a nuestros efectos es comprender la huella que esta etapa dejó en el devenir económico posterior. Abordaremos esta tarea mediante un análisis de la secuencia objetivos- medidas-resultados.

Anteriormente se ha descrito la crisis y el abierto cuestionamiento del modelo de acumulación vigente en 1976, tanto por los sectores dominantes del capital como por una fracción creciente de los trabajadores. En medio de esta pugna, el sentido del golpe de estado que elevó al poder a la Junta Militar es asegurar los intereses del capital dominante. Según Fonseca (1983a:16)¹⁴ los objetivos principales de la Junta Militar eran tres:

«1) modificar la estructura económica existente para readecuarla a las nuevas condiciones del sistema capitalista a escala mundial; 2) conseguir la quiebra de las organizaciones sociales y políticas existentes y 3) cercenar el grado de conciencia social alcanzado por las clases interesadas en la transformación, con el propósito de garantizar la estabilidad del proceso de acumulación a largo plazo».

Objetivos que pueden sintetizarse en restablecer las condiciones de valorización del capital, e implantar un nuevo modelo de acumulación más favorable a dicho fin. Para lograrlo era necesario aniquilar la fuerte oposición social existente¹⁵.

¹⁴ Fonseca, J. (1983a): *Internacionalización de las relaciones sociales y desnacionalización del capital argentino*. Trabajo presentado en el Seminario "Internacionalización del capital y desarrollo económico", Universidad Complutense de Madrid, Departamento de Economía Internacional y Desarrollo. Citado en Fonseca (1992).

¹⁵ El término «aniquilación» es el más adecuado para describir este proceso: no «por la elevada cifra de víctimas de la dictadura —unos 30 000 desaparecidos—, sino porque aquel genocidio, selectivo y sistemático, respondía a una estrategia destinada no a controlar, sino a destruir toda organización opositora al régimen y a los intereses que representaba.»

Desde el principio, los gobiernos de la Junta Militar cuestionaron globalmente el modelo de acumulación seguido anteriormente, y comenzaron a aplicar medidas que restauraban a corto plazo la rentabilidad del capital dominante, a la vez que reducían el rol del estado y aumentaban el ámbito del mercado. En este periodo, se realizaron, bajo la dirección de Martínez de Hoz como Ministro de Economía, dos planes de estabilización de inspiración fondomonetarista.

En abril de 1976 se lanzó el Plan de Saneamiento, Reconstrucción y Expansión de la Economía Argentina, basado en una política monetaria restrictiva de altos tipos de interés, acompañada de una fuerte devaluación inicial de la moneda, con reducciones en el gasto público y medidas de contracción del salario real, que tendrían vigor hasta el final de la Dictadura: si entre 1970 y 1974 la participación media de los salarios en el PIB era del 42,7 %, la media del periodo 1975-1983 cayó al 28,5 % (Vazeilles, 1997: 87 y 185). Asimismo, entre 1976 y 1978 se llevaron a cabo reformas estructurales de forma escalonada, basadas en la liberalización comercial y financiera, y en la apertura exterior. Tales medidas causaron una entrada masiva de productos del exterior, lo que hizo aumentar enormemente la deuda externa, pasando de 6 mil millones de dólares en 1976 a 11,5 mil millones en 1978, excluyendo la deuda privada (Fonseca, 1992:419).

En diciembre de 1978 se lanzó un nuevo plan de estabilización, el Programa de Estabilización y Apertura Económica, intensificando drásticamente la apertura exterior mediante la bajada de aranceles, acompañada por una política cambiaria de objetivos antiinflacionarios, basada en la regla del «crawling-peg» o «paridad reptante», que se depreciaba a una tasa inferior a la tasa interna de inflación¹⁶. Esta política, unida a la apertura exterior, supuso la liquidación de muchos capitales pequeños y medianos.

En 1981 la economía se hallaba en franca crisis (especialmente aguda en la industria y en los sectores de bienes susceptibles de comercio internacional). La abrupta contracción salarial tuvo su correlato en un aumento equivalente de los márgenes brutos empresariales. Sin embargo, los costes financieros se multiplicaron por seis, haciendo descender el margen neto (ver Tabla 4.2). Ello quiere decir que el aumento en el margen de beneficio no redundó en una mayor acumulación de capital productivo, siendo apropiadas las ganancias por el capital financiero-especulativo.

¹⁶ El «crawling-peg» es una regla de tipo de cambio consistente en efectuar modificaciones frecuentes, pero regulares y pequeñas, de la paridad. Se inspira en el «enfoque monetario de balanza de pagos», que relaciona los desequilibrios monetarios (aumentos de la oferta monetaria) con desequilibrios de balanza de pagos (déficit).

Tabla 4.2. Margen de ganancia y costes financieros (porcentajes).

	1970-1971	1981-1982
Margen bruto	42,9	63,4
Costes financieros imputados	5,2	32,5
Margen neto	35,9	23,5

(Fuente: Ministerio de Trabajo de la República Argentina-Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (1984): Salarios e inflación. Argentina, 1970-1983. Buenos Aires, Mimeo. Citado en Vazeilles, 1997: 185.)

La contracción del mercado interior (y en muchos casos, su pérdida frente a competidores externos) y el alza de los costes financieros causaron la descapitalización y quiebra de muchas empresas, que se contagió a los bancos. Ello indujo una fuerte concentración financiera (con predominio de la banca extranjera) y la nacionalización de varios bancos.

Esto, unido a los elevados tipos de interés causados por las políticas restrictivas, contribuyó al desvío de capitales a circuitos especulativos, dentro y fuera de Argentina (durante parte de este periodo, los tipos de interés fueron superiores en Estados Unidos, en plena crisis financiera). Al mismo tiempo, descendió fuertemente la inversión extranjera directa. A partir de 1981, la política económica se centró en corregir los fuertes desequilibrios externos y el endeudamiento que se habían causado. Así, el gobierno comenzó a garantizar la deuda externa contraída por el sector privado, deuda que estaba muy concentrada: el 30 % del total fue contraída por tres grandes grupos argentinos, y otro 34 lo fue por 106 corporaciones transnacionales (Fonseca, 1992: 436).

Sin embargo, el monto del endeudamiento externo, unido al abultado déficit comercial, causó que Argentina se sumase en 1982 a la ola de impagos que fue la «crisis de la deuda»¹⁷. En julio de ese año se lanzó el Plan de Licuefacción de Pasivos y Nacionalización de la Deuda Externa, por el que el Estado se hacía cargo de la deuda privada en toda su magnitud tras una fuerte devaluación al concluir la Guerra de las Malvinas. Pero el estado se volcó en el mercado interior para su financiamiento, lo que tendría efectos inflacionarios crecientes.

La gestión económica de la Junta Militar hizo empeorar todas las macromagnitudes: el PIB de 1983 era prácticamente igual al de 1976, pero tanto el ingreso nacional como el PIB per cápita habían descendido; la tasa de ahorro había caído del 21 al 11 % del PIB; el déficit público era superior y la inflación, cuya cifra anual nunca bajó de los tres dígitos (salvo en 1983), se había disparado. Por otra parte, provocó desindustrialización, una abrupta caída de los salarios y un aumento de la especulación y la fuga de capitales.

¹⁷ En abril de 1982, los retrasos en el pago ascendían a 2,1 mil millones de dólares, y ya durante la Guerra de las Malvinas Argentina entraba técnicamente en suspensión de pagos. En septiembre solicitó formalmente ante el FMI y el Banco Mundial la renegociación de deuda con sus acreedores externos ante la imposibilidad de hacerle frente.

Sin embargo, se pusieron en marcha procesos que llevaban irremisiblemente al abandono del modelo de acumulación vigente hasta el momento, apuntando hacia uno nuevo. Las políticas arancelaria y financiera, pero también las políticas fiscal, de rentas y de obras públicas, socavaban las bases de dicho modelo, siendo nítido el sesgo de tales políticas hacia los intereses de los grandes conglomerados de capital nacional y exterior. Se favoreció la concentración y centralización del capital industrial y financiero, con un importante ascenso de la banca extranjera. Por otra parte, el auge de la especulación y la fuga de capitales, junto con la asunción de la deuda privada por parte del Sector Público, preservaron la rentabilidad de los grandes conglomerados de capital local y extranjero. Este último contrajo su inversión directa, pero experimentó un cambio en su destino (especialmente la estadounidense), focalizándose en sectores distintos a los anteriores, como las finanzas y el petróleo. Finalmente, la aniquilación de la oposición a este proyecto tuvo consecuencias que han pesado largamente después de 1983. No solo supuso un descalabro para ella, del que no se recuperaría (lo que ayudaría a la aplicación de posteriores políticas de ajuste, especialmente las del periodo de Menem): además, al restaurarse la Constitución, el miedo a un nuevo golpe de estado rebajó notablemente el tono y las aspiraciones del movimiento social.

En definitiva, el antiguo modelo de acumulación estaba irremisible impugnado, se sentaron las bases para el giro hacia uno nuevo y la preponderancia política de los sectores económicamente dominantes era absoluta. Como consecuencia, la participación de los salarios en el PIB, que en 1974 era del 48 %, cayó hasta 33,2 % en 1983. La Junta Militar había cumplido los objetivos que tenía planteados.

4.2.2. Intentos estabilizadores durante el mandato de Alfonsín (1983-1988)

La derrota de la Guerra de las Malvinas hizo políticamente insostenible a la Junta Militar, y tras el conflicto del Atlántico Sur y la renegociación de la deuda externa, la política económica de la Junta se volvió pasiva, a la espera de las elecciones que en diciembre de 1983 dieron el triunfo a la UCR. Durante el mandato de Raúl Alfonsín hubo pocas reformas estructurales (principalmente, por la falta del apoyo necesario para acometerlas), centrándose los esfuerzos en la estabilización de la economía. Por lo demás, durante este periodo continuaron la tendencia decreciente del PIB per cápita y el proceso de desindustrialización que habían arrancado en la etapa anterior.

La tarea inmediata que hubo de acometer el gobierno radical era la estabilización. Tras el fracaso de los primeros planes posteriores a la dictadura (que incluyeron un intento basado en el «tratamiento de choque», de inspiración fondomonetarista, lanzado en septiembre de 1984), se lanzó, a mediados de 1985, el Plan Austral, que, aparte de acuñar una nueva moneda, el austral, se centró en frenar la inflación, «desindexando» la economía, reduciendo el déficit público y el ritmo de crecimiento de la masa monetaria. Asimismo, comprendía una reforma fiscal que debía aumentar la capacidad recaudatoria. El Plan Austral logró al principio reducir la inflación, trayendo consigo una recuperación de la

producción y del poder de compra de los salarios; pero la persistencia del «régimen de alta inflación» (indexación, contratación a muy corto plazo, etc.) limitó estos resultados. Además, crecieron las dificultades presupuestarias: no había posibilidad de aumentar sustancialmente los ingresos (por la oposición legislativa del Partido Justicialista a las leyes de reforma tributaria), y los gastos se elevaron (en parte como consecuencia de los mecanismos de negociación de apoyo con las provincias, en parte a consecuencia de un shock sufrido en el sector exterior y en el agropecuario). A mediados de 1986 era patente la fragilidad del programa antiinflacionario, y el gobierno de Alfonsín se encontraba en la disyuntiva de profundizar en la estabilización a costa de un mayor aislamiento político, o tratar de ganar apoyos a expensas de las posibilidades de estabilización.

La victoria peronista en las elecciones legislativas de 1987 supuso una actitud más cooperante por parte del Partido Justicialista (PJ) para con el gobierno; en este contexto, se propuso una nueva oleada de resoluciones que buscaban reanimar el crecimiento, que incluía medidas privatizadoras, liberalizadoras y de apertura comercial en el mismo sentido que las políticas emprendidas poco después bajo los gobiernos de Menem. Pero dicha batería de medidas chocó contra la debilidad política del gobierno y la escasa capacidad de gestión administrativa del Estado. Progresivamente, se fue estrechando el margen de maniobra del gobierno, constreñido a intentar un ajuste fiscal parcial y desordenado: la desregulación y la pérdida de parcelas de poder arrebató de sus manos importantes instrumentos, como la política de rentas y, en parte, la política cambiaria (el tipo de cambio era fijo para mercancías y flexible para capitales); además, el clima de tibia colaboración con el PJ se rompió el segundo trimestre de 1988, al abrirse los procesos para elegir a los candidatos de cada partido a la presidencia. A medida que avanzaban los meses, el margen de maniobra del gobierno radical se reducía y aumentaba su incapacidad para reconducir una situación que llevaría al descontrol definitivo de la inflación.

4.2.3. Deterioro político, económico y social a finales del mandato de Alfonsín: la hiperinflación (1988-1989)

El último intento de estabilización del gobierno radical, el Plan Primavera, se lanzó en agosto de 1988, y estaba plagado de inconsistencias fruto de la escasez de instrumentos al alcance del gobierno y de su fragilidad política, que le llevó a hacer importantes concesiones a los grupos de poder. El núcleo del plan lo constituían un acuerdo «desindexatorio» con empresas líderes y un mecanismo cambiario dual, con un tipo de cambio fijado por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) para las exportaciones y otro en flotación controlada, un 25 % por encima del primero). El FMI se negó a respaldar este plan, y posteriormente el Banco Mundial hizo otro tanto, cortando el suministro de créditos. La decisión, además de agravar la escasez de divisas del BCRA, llevó a los agentes financieros (muchos de ellos sucursales argentinas de la banca extranjera), a cambiar sus tenencias en australes por dólares. El régimen de tipos de cambio fue entonces modificado: el BCRA solo intervendría en un mercado de aquellas divisas destinadas a la exportación. Pero la precaria

situación general y la escasez de reservas en el BCRA crearon la expectativa de que este no iba a poder sostener ni este pequeño compromiso: una gran burbuja especulativa se gestaba a medida que las reservas mermaban, y la escalada de los tipos de cambio se trasladó a los precios interiores, desencadenando una oleada de hiperinflación que se desplegó entre abril y agosto de 1989 (Tabla 4.3).

Tabla 4.3. Tasa de variación mensual del IPC, 1989.

Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Tasa	8,9	9,6	17,0	78,4	83,4	114,5	196,6	37,9	9,4	5,6	6,5	40,0

(Fuente: INDEC.)

La hiperinflación de 1989 se desarrolló en un escenario de extrema debilidad del gobierno de la UCR; este partido perdió las elecciones presidenciales del 14 de mayo, en las que resultó vencedor el peronista Carlos Menem, y aunque la Constitución fijaba como fecha para el traspaso de poderes el cambio de año, este se aceleró al 8 de julio.

El estallido hiperinflacionario agravó la tendencia decreciente de la actividad económica, y el ritmo alcista del desempleo (que en 1989 alcanzó una tasa promedio del 7 %, a lo que hay que sumar un 9,3 % de subempleo). También conllevó una fuerte contracción del poder de compra de los salarios y la destrucción de los ahorros cifrados en australes (principalmente, de pequeños ahorradores, con la consiguiente depauperación de los tramos medios de ingreso). Pero, probablemente, el efecto más perdurable es el que señala Gambina (en Sader, Comp., 2001: 189):

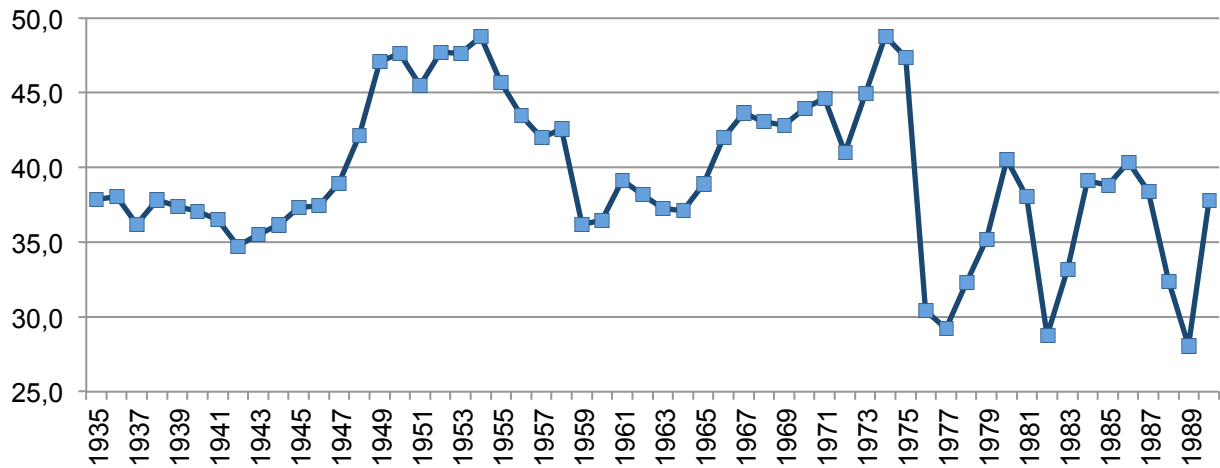
«Así como el terrorismo de Estado había actuado en el disciplinamiento social para introducir el camino de las reformas estructurales, el temor hiperinflacionario generaría las condiciones, desde la economía y en el imaginario social, para disciplinar al conjunto de la sociedad tras las políticas de estabilización que resultaron hegemónicas durante los noventa».

La hiperinflación había debilitado los apoyos que mantenía el desmedrado modelo de acumulación en los tramos medianos de ingreso, a lo que debe añadirse que durante el gobierno de Alfonsín la distribución funcional del ingreso se mantuvo tendencialmente en los niveles heredados de la Junta Militar (Gráfica 4.1).

Todo lo anterior facilitó que el discurso a favor de la privatización y la desregulación calase hondo en la opinión pública. Ello, unido al amplio poder que otorgaron al PJ las últimas citas electorales de la década, propició la puesta en marcha de un conjunto de medidas que profundizaban drásticamente en la línea de las reformas apuntadas durante la dictadura de la Junta Militar, y que los sectores dominantes llevaban años reclamando¹⁸. Finalmente, el

¹⁸ Una síntesis de la concepción de la crisis de los ochenta según los sectores dominantes del capital, junto con sus propuestas en aquel momento para superarla, puede encontrarse en Beltrán (1999).

terreno para acometer las profundas reformas estructurales de la etapa posterior había quedado allanado.



Gráfica 4.1. Participación de los salarios en el PIB durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones (1935-1975), la dictadura de la Junta Militar (1976-1982) y la presidencia de Raúl Alfonsín (1983-1989). Los dos últimos periodos se caracterizan por una evolución más errática de la participación salarial en el PIB, pero esta es tendencialmente más baja que en la etapa anterior. (Fuente: Graña y Kennedy, 2008: 38-39.)

Capítulo 5

Las políticas de ajuste en la Argentina de la Convertibilidad

En el presente capítulo se aborda el estudio de las políticas de ajuste de la década de 1990 en un nivel de detalle que se juzga necesario para establecer vínculos causales con la evolución macroeconómica posterior, y de ambos movimientos con la relación salarial. El método empleado consiste en dividir los sucesivos paquetes de medidas según la clasificación expuesta en el Apartado 1.2 del presente escrito, y estudiar por separado cada ámbito de las políticas de ajuste. En el caso de los planes de estabilización, se ha optado por variar el método. Estos son programas integrales, en los que las distintas políticas (monetaria, cambiaria, etcétera) son altamente solidarias entre sí, y coherentes con una estrategia detallada. Por ello, se ha considerado más adecuado, para dar cuenta de las distintas medidas destinadas al logro de los equilibrios macroeconómicos, estudiarlas de forma integrada en los sucesivos planes de estabilización.

5.1. El punto de partida de las políticas de ajuste de la era Menem: el papel de los acuerdos con el FMI

Ciertamente, en la década de 1990 y bajo la presidencia de Carlos Saúl Menem, tuvieron lugar cambios trascendentales en la economía y la sociedad argentinas. Más allá de la estabilización y de la recuperación del crecimiento (efectos que mostrarían ser poco duraderos), los resultados más perdurables de las políticas económicas del periodo han sido la transformación en profundidad de la estructura económica y la ruptura, probablemente definitiva, del modelo de acumulación que se articulaba en torno a la industria sustitutiva¹.

Si bien es cierto que, como se ha dicho, el viraje neoliberal en la política económica argentina data de los tiempos de la Junta Militar, en la etapa que nos ocupa estas políticas

¹ Este proceso se resolverá en el debilitamiento y hasta desaparición de sujetos políticos que antes estaban en primera línea, como los sindicatos, el cooperativismo y las pequeñas empresas. Otro actor político que perdió mucho peso en este periodo fueron las Fuerzas Armadas. El precio a pagar por su subordinación fue el descarrilamiento de los procesos judiciales contra los responsables de la dictadura de la Junta Militar, cuyos cimientos ya había sentado el gobierno de Alfonsín con las Leyes de Punto Final (1986) y Obediencia Debida (1987).

llegarán a su paroxismo, haciendo parecer insignificantes los avances precedentes en esta línea. Sin embargo, es importante tener presentes estas tentativas previas para situar en la perspectiva correcta las políticas de ajuste de la nueva etapa: muchas de las reformas que llevará a cabo el gobierno justicialista ya habían sido ensayadas o planteadas por el anterior gabinete: no se llevaron a término por la falta del apoyo institucional necesario al Ejecutivo de Alfonsín: los diputados peronistas y el propio Menem criticaban vivamente unas políticas que pronto intentarían aplicar hasta sus últimas consecuencias.

Una razón ineludible para ello la encontramos en el papel que el FMI desempeñó durante todo el periodo estudiado, como mediador con los acreedores externos y como acreedor a su vez, que ejerció una influencia considerable en el contenido de las políticas económicas llevadas a cabo a través de las cláusulas de condicionalidad a que estuvieron sujetos los acuerdos que con él suscribió el gobierno argentino:

- El 10 de noviembre de 1989 se aprobó el acuerdo *Stand-by* cuya condicionalidad implicó, entre otras medidas, el arranque de la reforma fiscal, de la liberalización comercial y financiera, así como del desmantelamiento de los regímenes de promoción industrial que estudiaremos más adelante.
- El 29 de julio de 1991 se llegó a un nuevo acuerdo *Stand-by* en el mismo sentido que el anterior.
- El 31 de marzo de 1992 se cerró un acuerdo ampliado que fijaba fechas límites a ciertas reformas tributarias (30 de junio) y a la Seguridad Social.
- En diciembre de ese mismo año se firmó el acuerdo del Plan Brady (que perseguía la reestructuración de la deuda sujeta a políticas de ajuste respaldadas por el FMI) a cuyo logro iban orientadas, como veremos más adelante, las privatizaciones de empresas.
- El 12 de abril de 1996, pasada la crisis financiera del «efecto tequila», se lograría un nuevo acuerdo *Stand-by* sujeto a reformas concretas en la Administración y a privatizaciones de servicios.
- El 4 de febrero de 1998 se anunció otro acuerdo *Stand-by*. Su primera revisión estaría sujeta a avances concretos en las reformas tributaria y laboral, mientras que la segunda quedaría sujeta, además de a lo anterior, a avances producidos en las reformas financiera y de pensiones.
- El 10 de marzo de 2000 se obtuvo un nuevo acuerdo *Stand-by* cuyas revisiones estarían sujetas a la tramitación parlamentaria de leyes relativas a las reformas anteriormente citadas. Sus revisiones tercera, cuarta y quinta, previstas en plena crisis económica, estuvieron sujetas igualmente a la tramitación de leyes y decretos que profundizaban las políticas de ajuste.

Esto indica hasta qué punto el FMI pudo llegar a pautar las políticas económicas del periodo, y contribuye a explicar el curso que estas tomaron desde el primer momento, apartándose de la línea del discurso que valió al Justicialismo la victoria electoral de 1989.

Menem concurrió a las presidenciales con un programa tachado de populista por círculos próximos a los grandes grupos económicos y a los acreedores externos, y al llegar al poder entendió que debía dar señales claras de su decisión de aplicar reformas de corte fondomonetarista. Ello explica en parte que muchas de esas reformas se aplicasen de manera contundente y muy profunda (el caso de las privatizaciones es claro). Pero más importante es el hecho de que la situación económica de Argentina era extremadamente delicada: hiperinflación, caída del PIB, abultado déficit fiscal y una deuda externa muy difícil de asumir. Los acreedores externos y las instituciones multilaterales de crédito —FMI y BM— presionaron fuertemente para emprender cuanto antes unas reformas que venían demandando desde los años ochenta.

Dichas reformas pudieron emprenderse finalmente porque en torno al gobierno del PJ se había concentrado un poder considerable: mayoría en las dos cámaras legislativas (lo que facultaba al gobierno para legislar con rapidez y sin necesidad de negociar las leyes) y control sobre la inmensa mayoría de las provincias (lo que permitía coordinar la política central y las regionales). Ello no quiere decir que el gobierno de Menem fuese plenipotenciario: en primer lugar, para dar credibilidad a sus políticas neoliberales, renunció a ser él mismo o alguien de la tradición de su partido el artífice de la política económica. Para ello delegó en otros la tarea de diseñarla y aplicarla.

Pero dicha restricción de poder no representaba una limitación sobre el alcance de las políticas de ajuste: la mayor resistencia en este sentido la encontró el gobierno en los sindicatos peronistas y en una parte de sus propios diputados, partidarios de las ideas y programas más alineados con la izquierda. Ello supuso dificultades para aprobar ciertas leyes y reformas (los casos de la reforma del sistema previsional y del mercado laboral fueron los más notables a efectos de nuestra investigación), y creó la necesidad de formular pactos entre el gobierno y algunas provincias, que supondrían concesiones al peronismo tradicional. Aunque las cesiones hechas a sindicatos y provincias limitaron el margen de actuación del Ejecutivo, permitieron implantar el grueso de las reformas, respondiendo a la fórmula de «algo tiene que permanecer para que todo cambie». Y como veremos a continuación, pocos elementos sustanciales de la economía permanecieron inalterados durante el profundo proceso de reformas que se abrió en 1989.

Los planes de estabilización y, especialmente, las reformas estructurales, se aplicaron en oleadas sucesivas, fuertemente condicionadas por los acontecimientos económicos que configuraron las sucesivas etapas de un periodo que, como se expondrá en seguida, no es sencillo acotar y subdividir. Además, cada ola de reformas se aplicó sobre un terreno que ya había sido modificado por la anterior. Todo ello motiva formular una reflexión previa sobre la delimitación y subdivisión más adecuada de la etapa que estudiamos, ya que ayudará a entender la articulación temporal de las sucesivas políticas de ajuste.

5.2. Periodificación

En nuestro caso, la delimitación y subdivisión del periodo que será objeto de estudio no resulta tan sencilla como parece a primera vista²: ha de hacerse cuidadosamente, y tras una primera toma de contacto con la historia reciente de Argentina. Es por ello que abordamos dicha tarea en este punto, y no antes.

Sin duda, el acontecimiento que ha marcado la última etapa del devenir económico argentino ha sido la aplicación de la Convertibilidad del peso con el dólar (marzo de 1991-enero de 2002). Sin embargo, su implantación fue propiciada por una serie de políticas previas, de vital trascendencia, que arrancaron con la toma de posesión de Carlos Menem. En consecuencia, podemos poner una fecha precisa al comienzo del periodo: 8 de julio de 1989, cuando Menem es investido Presidente de la República Argentina. La fecha del final del periodo sería también precisa (6 de enero de 2002, en que se suspende la Convertibilidad), aunque menos representativa. Existe otra que también reviste importancia: el 20 de marzo de 2001, en que Domingo Cavallo vuelve al Ministerio de Economía; a partir de aquel momento, se inicia el desplome de la economía argentina (que se encontraba en crisis desde 1998), y el intento por abandonar ordenadamente la Convertibilidad.

Es cierto, además, que su suspensión no basta por sí misma para marcar una nueva etapa: la Presidencia de Duhalde aparece como un periodo de transición, en el que persistieron los graves problemas económicos y financieros, y las medidas de política económica revestían un carácter paliativo y limitado, con la notable excepción de la devaluación del peso frente al dólar. En todo caso, aunque dicho periodo entra dentro del objeto de estudio de la presente investigación, lo excluirémos del presente capítulo, que pretende describir las políticas de ajuste que marcaron la vigencia de la Convertibilidad.

Por todo ello se considera la opción más adecuada acotar y subdividir el periodo como sigue:

- 1. Primeros intentos estabilizadores (julio de 1989-marzo de 1991):** en esta etapa se sucedieron los Planes BB y Erman, infructuosos en cuanto al objetivo de estabilizar la economía, pero que supusieron el inicio de las reformas estructurales. De este periodo data la promulgación de las Leyes de Emergencia Económica y Reforma del Estado, que dieron el pistoletazo de salida a muchas de ellas. Así mismo, se inició el proceso de apertura comercial que culminó con el Tratado de Asunción. Entre tanto, el PIB tocó fondo e inició su recuperación.
- 2. Plan de Convertibilidad, etapa expansiva (marzo de 1991-diciembre de 1994):** este periodo está marcado por la implantación de dicho plan de estabilización y su éxito desde este punto de vista; ello posibilitó el relanzamiento del crecimiento, (que sería elevado, pero volátil), y afianzó al gobierno de Menem, permitiéndole ahondar en las reformas estructurales.

² No resultan adecuados el criterio «político» (mandato de Menem) ni el «psicológico» (década de 1990) para delimitar correctamente el periodo que conviene analizar.

3. **Plan de Convertibilidad, etapa de agotamiento (enero de 1995-marzo de 2001):** la dinámica anterior se interrumpió bruscamente por la crisis del «efecto tequila»; a partir de entonces, los shocks externos se sucedieron, y tuvieron un impacto acumulativo sobre una economía que resultaba extremadamente vulnerable a ellos; a la vez, se profundizó en las reformas estructurales.
4. **Crisis final de la Convertibilidad (marzo-diciembre de 2001):** en esta breve etapa se precipitan las complicaciones financieras y se acentúa la crisis productiva; la política económica se centrará en tratar de reconducir la situación, pero no logrará detener el derrumbe de la economía y la quiebra del compromiso cambiario de la Convertibilidad.

Esta subdivisión ayudará a contextualizar las distintas medidas en función del momento en el que se adopten. Además, nos proporciona varios años de referencia (1989, 1991, 1995, 2001), lo que resultará valioso para analizar la evolución de las distintas variables objeto de nuestro interés.

5.3. Los planes de estabilización

El control de las variables macroeconómicas demostró ser una tarea realmente ardua en Argentina: a los intentos fallidos del gobierno radical se suman los tres planes de estabilización puestos en marcha en los 20 meses que siguieron a la toma de posesión de Menem. El fracaso de cada uno de ellos condicionó el diseño del siguiente: a él se le incorporarían las enseñanzas del fracaso precedente, y además, el escenario macroeconómico dejado por él condicionaría las posibilidades e instrumentos del nuevo plan. Un elemento común a los tres planes de estabilización fue el uso de políticas que hemos calificado de reformas estructurales como parte integral de ellos. Así, las privatizaciones y la apertura comercial fueron empleadas como elementos de estabilización. Sin embargo, dada la importancia de estas dos políticas en las transformaciones de la estructura económica, las estudiaremos más adelante: nos limitaremos aquí a cuantificar la importancia de las dos medidas a los efectos de la estabilización.

5.3.1. *Plan BB*

El primer intento de estabilización del periodo que nos ocupa fue determinado por la delegación, entre julio y diciembre de 1989, de buena parte de la gestión económica en Bunge & Born³ (Entre otras cosas, se nombró Ministro de Economía a Nestor Rapanelli, que fue vicepresidente ejecutivo de la compañía), de cuyo seno emanó un conjunto de medidas de estabilización macroeconómica que se dio en conocer por Plan BB. Este se basó en la fijación indefinida del tipo de cambio, lo que se acompañó de una política monetaria fuertemente restrictiva (con grandes subidas de los tipos de interés), una disminución de

³ Se trataba del principal grupo multinacional argentino y arquetipo de empresa opositora al peronismo.

más del 60 % en los aranceles (Nochteff, 1998: 6) y un aumento del 500 % de las tarifas públicas a fin de atenuar el déficit fiscal (Chisari y Romero, 1997: 6). Otra medida llevada a cabo, que resultaría crucial para reducir el desequilibrio fiscal a partir de 1990, fue la sanción de las Leyes 23.696, de Reforma del Estado, que sentaba las bases legales del proceso de privatización, y 23.697, de Emergencia Económica que, entre otras cosas, supuso la eliminación de numerosos subsidios⁴.

Pero este no comenzaría a aportar ingresos al estado hasta el año siguiente, lo que, unido a la reducción de aranceles y a la política recesiva, hizo aumentar el déficit fiscal. El alza de los tipos de interés reales inducida por el Plan BB hizo continuar la trayectoria explosiva del endeudamiento público que ya había propiciado la hiperinflación de julio; el sector público no financiero cerraba 1989 con un déficit del 16,2 % del PIB. La percepción de insostenibilidad de esta situación quebrantó la confianza en el programa de estabilización, y en diciembre de 1989 hubo un rebrote hiperinflacionario.

5.3.2. Planes «Erman»

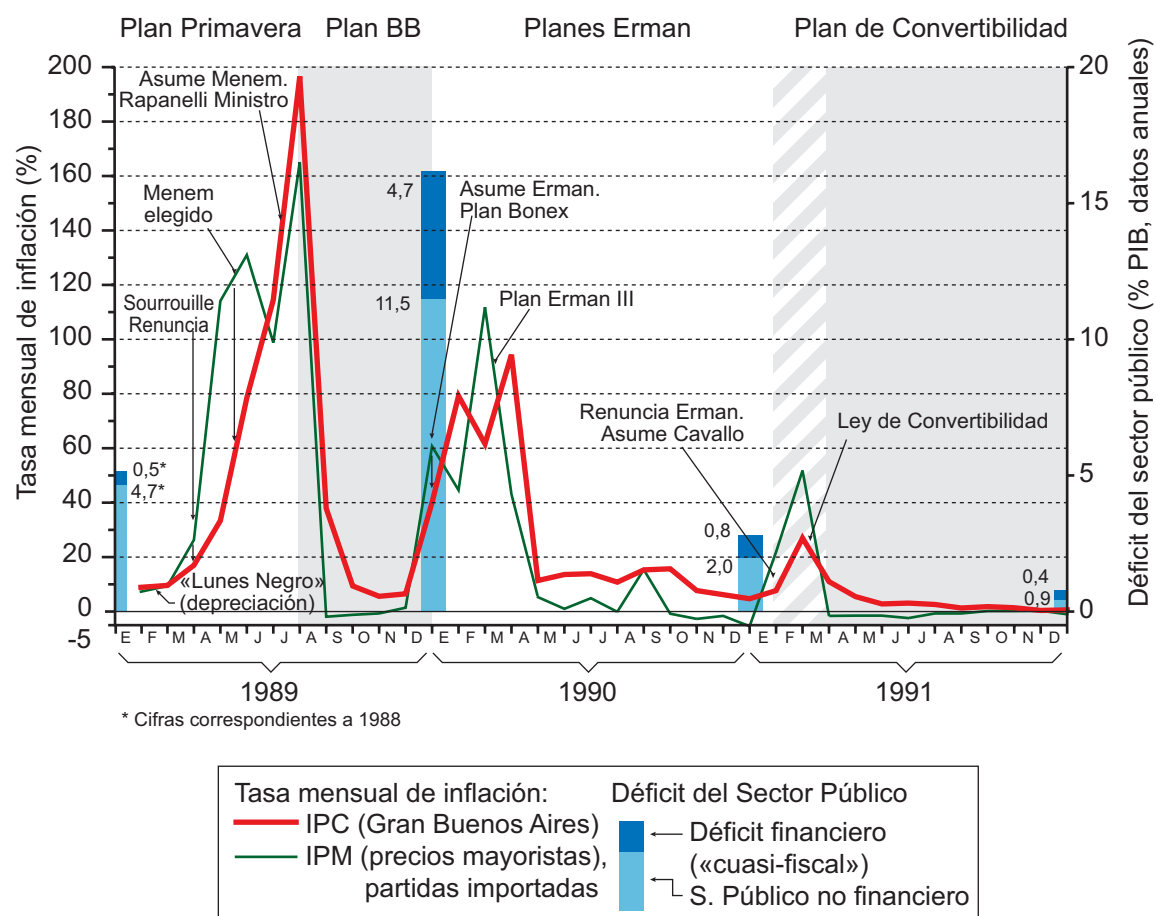
En enero de 1990, Antonio Erman González asumió el Ministerio de Economía⁵. Su gestión consistió en una sucesión de planes coyunturales en un contexto de flotación libre de los tipos de cambio (las demás políticas del periodo anterior se mantuvieron sin grandes cambios). La ausencia de un compromiso cambiario obligó a una política monetaria muy restrictiva. Se adquirió también el compromiso de no instrumentar medidas de ajuste que lesionasen las ganancias del capital exterior (Nochteff, 1998: 6). A la vez, Erman, «con el apoyo de los organismos multilaterales, acordó un pago casi simbólico de los servicios de la deuda externa» (Lo Vuolo, 2000: 4)

En enero de 1990 se llevó a cabo la llamada «licuefacción» de la deuda pública en manos de acreedores nacionales, conocida como Plan Bonex o Erman I: se canjearon unos 3 000 millones de dólares en depósitos a plazo (que en su mayoría eran a siete días) por «bonos exteriores» —Bonex— a diez años denominados en dólares y a cargo del Tesoro Público. La abultada deuda del Banco Central con la banca privada fue también refinanciada en Bonex, lo que supuso un cambio fundamental en la composición de la deuda pública: las deudas a corto plazo del Banco Central de la República Argentina (BCRA) se convertían en deudas a largo a cargo del Tesoro. Con ello se eliminaba la fuente más inmediata de la hiperinflación, puesto que «el servicio de la deuda ya no implica financiamiento monetario por parte del Banco Central, al tiempo que la denominación en dólares de esa deuda la

⁴ La sanción de las Leyes de Emergencia y Reforma del Estado fue «producto de un pacto firmado con Alfonsín antes de la entrega del poder. Podría pensarse que, si bien dicho pacto obedeció en parte a las pocas salidas que le quedaban al radicalismo, la sanción de leyes de este signo no resulta contraria a la posición del gobierno radical respecto a la estrategia política que se debe adoptar» (Beltrán, 1999, Nota 13). Aunque la relevancia de estas leyes a efectos de la estabilización es muy importante por su contribución a la reducción del déficit fiscal, sus consecuencias en el cambio estructural de la economía argentina hacen más apropiado que se las trate en la debida profundidad en el Epígrafe 5.3.

⁵ Se trataba de un miembro del Partido Justicialista, por lo que no hubo delegación en la ejecución de la política económica durante esta fase.

desvincula de las tasas de interés domésticas» (Purroy, 1997: 17). El drenaje de liquidez que supuso esta medida también contribuyó a sus efectos antiinflacionarios. Pero este canje forzoso supuso un duro golpe para la credibilidad del gobierno y para los propietarios de los depósitos, pues los nuevos títulos se cotizaban en los mercados secundarios a un tercio de su valor nominal. El quebranto de la confianza interna y externa (lo que, unido al régimen de cambios flexible, facilitó ataques contra el austral) provocó un repunte en la tasa de inflación, que alcanzó el 95 % en marzo (Gráfica 5.1).



Gráfica 5.1. Evolución de la tasa mensual de inflación entre 1989 y 1991. Obsérvese la influencia del déficit fiscal y de los precios de los bienes importados en la evolución del IPC. (Fuente: elaboración propia a partir de los datos del INDEC y el Ministerio de Economía.)

En este contexto se formuló en marzo el Plan Erman III (al que seguirían los Planes IV y V), un intento estabilizador de corte marcadamente ortodoxo. Sus elementos básicos fueron una política monetaria drásticamente contractiva y la reducción brusca del gasto público hasta situar el déficit fiscal en el 2 % del PIB. También se emprendieron las primeras privatizaciones. Pero, después de una desaceleración inicial de los precios, a comienzos de 1991 volvieron los ataques especulativos contra la moneda, de la que causaron una fuerte depreciación, lo que desencadenó un nuevo rebrote inflacionario y la renuncia del Ministro de Economía, asumiendo el cargo Domingo Cavallo. Los sucesivos planes «Erman» no

consiguieron estabilizar la economía, pero en este periodo se consiguió acumular un elevado nivel de divisas, algo que sería imprescindible para poner en marcha el Plan de Convertibilidad.

5.3.3. *El Plan de Convertibilidad*

Para la tercera intentona estabilizadora, finalmente exitosa, el gobierno delegó el control del ministerio de economía, el BCRA y los principales organismos económicos, en un equipo de técnicos liderado por Domingo Cavallo, quien lanzó en 1991 un plan que prácticamente logró eliminar la inflación, estableciendo un marco de tipos de cambio fijos que perduró hasta enero de 2002: el Plan de Convertibilidad. Dicho plan establecía dos pilares fundamentales de la política cambiaria y monetaria (que dejarían inoperante a esta última):

- Se establecía una paridad fija de un peso por un dólar, pudiendo cualquier persona cambiar dólares por pesos y viceversa sin restricciones. La paridad establecida solo podía modificarse por Ley. A la vez, se liberalizaba el régimen de cambio, y se reconocía legalmente el bimonetarismo, pudiendo pactarse contratos y efectuar pagos en dólares. Pero, a diferencia, de lo prescrito por las recetas habituales del FMI, no hubo una devaluación inicial.
- Se adoptó el compromiso por parte del BCRA de respaldar con activos en moneda extranjera el cien por cien de la base monetaria, de modo que era imposible emitir un peso si no existía su contrapartida en divisas u oro en las reservas del Banco.

Esta configuración negaba al BCRA la posibilidad de instrumentar una política monetaria activa, quedando relegado a acompañar los movimientos internacionales de capital. Si a ello añadimos la imposibilidad de llevar a cabo políticas de esterilización⁶, el resultado es un sistema financiero fuertemente procíclico, que dificultaba la generación del crédito durante las crisis y hacía más vulnerable a la economía en su conjunto.

Otra medida importante en materia monetaria fue la aprobación, en 1992, de una nueva Carta Orgánica del BCRA, que estableció su autonomía respecto del Poder Ejecutivo, suprimió la garantía oficial de depósitos y fijó límites estrictos a su capacidad para comprar bonos públicos y prestarlos a bancos comerciales. En definitiva, la suma de medidas que acabamos de enunciar relegaba al BCRA a un papel de mera caja de conversión, quedando desactivada su función de prestamista de última instancia.

Como mecanismo de coordinación de las expectativas y para reducir la inflación inercial, se prohibió la indexación. Así mismo, se congelaron los sueldos de los empleados de las Administraciones Públicas, y se presionó políticamente a los sindicatos para mantener controlados los salarios en el sector privado (Chisari y Romero, 1997:15). Se llegó a

⁶ La intervención esterilizada en el mercado de divisas es una maniobra mediante la cual el banco central realiza operaciones de igual magnitud, pero de signo contrario, en los mercados de divisas y monetario nacional para neutralizar el impacto de sus transacciones en divisas sobre la oferta monetaria al interior del país.

acuerdos con algunas ramas manufactureras en el sentido de facilitar el tránsito a una economía de mayor apertura externa (*Op. Cit.*,16). No se recurrió al control directo de los precios, pero se potenció la apertura comercial como recurso para frenar la escalada de los precios mayoristas.

Además de contar con fuertes reservas iniciales de divisas, el Plan de Convertibilidad exigía para su puesta en práctica de unas finanzas públicas próximas al equilibrio presupuestario: este Plan anulaba toda posibilidad de financiación inflacionaria del déficit fiscal, y reducía considerablemente las posibilidades de financiación del mismo mediante emisión de deuda. Por un lado, la Carta Orgánica del BCRA (Ley 24.144) aprobada el 13 de octubre de 1992, impedía a este conceder préstamos al sector público (Art. 19a), y limitaba al 20 % de sus reservas el máximo de títulos de deuda pública que podía poseer (Art. 33) (el resto debían ser reservas de liquidez inmediata), los cuales solo podían ser los emitidos por la Tesorería General de la Nación y estar denominados en moneda extranjera; además, el monto de dicha deuda solo podía crecer a un máximo del 10 % anual (Art. 20). Por otro lado, el compromiso cambiario implicaba la imposibilidad de grandes divergencias entre los tipos de interés argentinos y estadounidenses, efecto que tendría una emisión excesiva de bonos.

El régimen de la Convertibilidad exigía, por tanto, una drástica reducción del déficit público. Pero además, con él se emprendieron medidas, como la reducción de aranceles, que socavaban la recaudación tributaria. La brecha entre esta y el gasto público se cerró mediante las privatizaciones.

A partir de ellas, Argentina ingresó en 1992 en el Plan Brady, a fin de aliviar su carga de deuda externa. Ello imponía una dura condicionalidad en términos de superávit fiscal y en los cambios en la estructura de la deuda por tipo de acreedor, así como en el cumplimiento de plazos y cantidades de pago (ante el menor retraso, el acuerdo quedaba invalidado). La deuda con la banca comercial, que rondaba los 25 mil millones de dólares, se renegoció en su mayor parte a treinta años (Gambina, en Sader, Comp., 2001: 197). Del total de esta deuda, 4 150 millones de dólares se renegociaron con descuento y 12.700 se renegociaron a la par (estas dos partidas estaban avaladas en su principal por bonos «cupón cero» del Tesoro de EE.UU.), mientras que los intereses vencidos, acumulados y fuertemente capitalizados, se refinanciaron mediante bonos a tasa flotante por valor de 8.650 millones (*Ibid.*). Esta última partida, refinanciada a menor plazo y que carecía de garantía (Kiguel, 1998: 11), contrarrestó el beneficio del descuento realizado, por lo que, en el balance global, el Plan Brady no supuso una reducción efectiva en el monto de la deuda. Sí aumentó, en cambio, el plazo para pagarla (lo que en aquel momento constituía un alivio, aunque en todo caso constituía un aplazamiento del problema), pero también aumentó la condicionalidad de la política económica.

Los resultados del Plan de Convertibilidad fueron exitosos desde el punto de vista de la estabilización (ver Gráfica 5.1 más arriba), creando un escenario monetario que contribuiría desde 1991 a importantes tasas de crecimiento del PIB. Ello elevó los niveles de recaudación y permitió, así, aumentar la mayoría de las partidas presupuestarias, generándose superávit fiscal en 1992 (algo inaudito en Argentina), gracias a los ingresos por

privatizaciones. Además, el logro de la estabilización posibilitó que el gobierno desplazase todo el acento de las políticas de ajuste en las reformas estructurales.

5.4. Las reformas estructurales

Bajo el entorno macroeconómico provisto por los planes de estabilización, se van a desarrollar una serie de reformas estructurales, que son las que operarán transformaciones profundas y perdurables en la estructura económica y en la distribución del ingreso. A continuación, haremos referencia a cada una de ellas, en los términos adelantados en la Introducción al presente capítulo.

En la medida en que sea necesario, se hará una referencia de la situación previa a las reformas en el ámbito del que estemos hablando. En cada caso, se procurará delinear el escenario a que conduce cada reforma, lo que será imprescindible para extraer conclusiones y destilar los factores clave para tratar explicar la dinámica que se desencadenará.

5.4.1. Las privatizaciones⁷

Las privatizaciones, especialmente en los dos primeros años de su aplicación, fueron empleadas como una pieza más de los planes de estabilización. Sin embargo, las importantes consecuencias de este proceso sobre la estructura económica argentina hacen más apropiado su estudio dentro de las reformas estructurales.

El sector público empresarial argentino tenía un peso importante en la economía y controlaba sectores enteros de importancia estratégica. Sin embargo, desde los tiempos de la Junta Militar, las empresas públicas en su conjunto habían experimentado un lento proceso de decadencia y deterioro, tanto en sus niveles de producción e inversión como de productividad; ello las convertía en un problema presupuestario creciente. Al comienzo del mandato de Menem, con un sector público en dificultades para financiarse (el objetivo de estabilización imponía límites al endeudamiento, y la economía en crisis no permitía aumentos en la recaudación tributaria), la privatización de ciertas empresas aparecía como una forma de cerrar transitoriamente la brecha fiscal (es decir, como un elemento funcional a los planes de estabilización en curso), hasta que se hiciesen sentir los efectos de la estabilización sobre la economía. Además, la venta de empresas y servicios a consorcios de origen extranjero reportaría divisas a una economía necesitada de cerrar su brecha exterior,

⁷ En este apartado no se considerarán las entidades financieras públicas: dada la gran influencia de su privatización en la evolución del sistema financiero, se tratarán en el apartado dedicado a la apertura y reforma financieras.

así como la fiscal, para lograr la estabilización. En estos dos objetivos se condensaba el interés del gobierno argentino por las privatizaciones⁸.

Pero también existía un gran interés por parte de ciertos sectores del capital local y transnacional en la privatización de estas empresas. Los acreedores exteriores y las instituciones multilaterales de crédito (principalmente, el FMI y el Banco Mundial) venían presionando desde la década anterior para que arrancase el programa de privatizaciones, llegándose a imponer la transmisión de determinadas empresas para acceder a ciertas ayudas⁹. Finalmente, el proceso de privatizaciones en Argentina «resultó uno de los más ambiciosos y acelerados de los emprendidos por las economías que han encarado programas de reforma estructural» (Gerchunoff y Cánovas, 1994:11), y en él tuvo una importancia crucial el capital exterior (Tabla 5.1).

Tabla 5.1. Participación del capital argentino y el capital exterior en las privatizaciones.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Total	%
Capital argentino	613	1.108	2.641	1 921	407	296	156	328	171	146	7.787	33
Capital extranjero	1.174	854	2 855	3 534	515	1.114	580	892	351	4.191	16.062	67
Inversión directa	1.174	460	2 344	935	136	1.114	580	892	334	4.191	12.162	51
Inversión en cartera	—	394	510	2 600	379	—	—	—	—	—	3.901	16
Total	1.787	1.963	5 496	5 456	923	1.410	736	1.220	522	4.337	23.849	

(Fuente: Rodríguez, Dir., 2001: 22).

A continuación se hará referencia al procedimiento que estableció la Ley de Reforma del Estado para acometer las privatizaciones; acto seguido, se estudiará con cierto detenimiento el desarrollo de un programa que se llevó a cabo en tres grandes oleadas que guardan diferencias dignas de mención. Ello nos permitirá inferir las características comunes a todo el proceso, lo que más adelante nos facilitará el estudio de las consecuencias (tanto directas como indirectas, a través de la dinámica macroeconómica a que dieron lugar) de las privatizaciones sobre la relación salarial en argentina.

⁸ Esta motivación, relacionada con la necesidad de prestar un alivio temporal a los problemas presupuestarios, nada tiene que ver con los argumentos en favor de la eficiencia que desde sucesivos Informes sobre el Desarrollo Mundial esgrimía el BM, quien apoyó un plan de privatizaciones que, entre otras cosas, suponía la creación de monopolios privados.

⁹ Tal fue el caso de Entel (Empresa Nacional de Telecomunicaciones), cuya privatización era una de las condiciones que el Banco Mundial exigía a Argentina para otorgarle el “Préstamo para la Reforma de Empresas Públicas”. La institución prestó ayuda técnica y financiera para la privatización de la empresa (Rodríguez, Dir., 2001: 13).

A. LA LEY DE REFORMA DEL ESTADO Y EL PROCEDIMIENTO PRIVATIZADOR

La Ley de Reforma del Estado (LRE) otorgaba amplios poderes al Ejecutivo para intervenir todas las empresas y otros entes públicos, potestad que se prorrogó hasta agosto de 1993. A la vez, sentaba el procedimiento por el que debía efectuarse su privatización. Para ser enajenada, una empresa (o la participación estatal en la misma) u otro ente público debía ser expresamente declarada «sujeta a privatización». Tal declaración debía ser redactada por el Ejecutivo Nacional y aprobada por Ley en el Congreso (Art. 9). Una vez superado este trámite, la LRE otorgaba amplio margen al Ejecutivo para diseñar la forma concreta en que la empresa en cuestión iba a ser privatizada (Art. 15). La selección de los adjudicatarios debía realizarse por licitación, concurso o remate públicos, o por venta de acciones en mercados argentinos (Art. 18). En todo caso, se requería una tasación previa de la empresa, a realizar por organismos públicos o, en caso de no estar capacitados para ello, por organismos internacionales, entes públicos o privados, ajenos al proceso de privatización.

Aparte de la enajenación definitiva del bien público, otra forma que se empleó para privatizar (pero igualmente sujeta al procedimiento que se ha descrito) fue la firma de contratos de concesión, que implican traspaso de la gestión, pero no de la propiedad. Estos podían ser de dos tipos: de concesión de servicios públicos (por el que se encomienda su organización y prestación a un ente privado, cuya retribución es el precio cobrado a los usuarios) o de concesión de obra pública (por la que el estado contrata a una empresa para la construcción de una obra pública, cuya explotación le es otorgada por un cierto plazo).

B. OLEADAS PRIVATIZADORAS¹⁰

En la aplicación del grueso de las privatizaciones podemos distinguir tres periodos (en función de los objetivos inmediatos perseguidos con ellas): el primero abarca 1990, el segundo corresponde a 1991 y el tercero comprende 1992 y 1993. A partir de entonces, las privatizaciones continuaron, pero en menor cuantía y adoptando formas bastante distintas en función de los casos, sin las líneas directrices que se trazaron para las oleadas privatizadoras de los primeros años.

La primera oleada privatizadora se desencadenó como una pieza clave de los primeros programas de estabilización, y persiguió ante todo una reducción del endeudamiento público, especialmente el externo, lo cual supondría un saneamiento patrimonial del Estado, una mejora de las cuentas exteriores y, finalmente, la posibilidad de llegar a un acuerdo con los acreedores exteriores, que «desde la década anterior presionaban por la realización de este tipo de operatoria» (Rodríguez, Dir., 2001:5). Para ello, se aceptaron títulos de deuda

¹⁰ La estimación y valoración de los ingresos públicos y demás flujos de renta por privatizaciones varía considerablemente en función de la fuente consultada. En lo sucesivo, a menos que se indique otra cosa, se emplearán las cifras del documento de trabajo dirigido por Jorge Rodríguez (2001), que emplea datos del Ministerio de Economía y expresa sus cifras en dólares corrientes.

pública como medio de pago por las empresas (siempre en función de cada caso), representando estos la mayor parte de la recaudación de ese año por privatizaciones¹¹ (Tabla 5.2). Esta medida colocaba a los bancos acreedores en una posición favorable para concurrir a las privatizaciones¹².

Tabla 5.2. Ingresos por privatizaciones, 1990-1999 (millones de dólares corrientes).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Total
Efectivo	611	1.943	2.972	4.496	783	1.319	291	1	83	3.156	14.009
Títulos de deuda	886	20	2.198	2.851	29	—	—	—	—	—	4.654
Fideicomisos	—	—	308	124	37	—	—	—	—	—	469
Otros*	290	—	—	—	—	—	—	—	—	—	290
Total estado	1.787	1.963	5.477	4.496	848	1.319	291	1	83	3.156	19.422
Efectivo	—	—	19	960	74	73	445	1.219	439	1.181	4.410
Fideicomisos	—	—	—	—	—	18	—	—	—	—	18
Total provincias	—	—	19	960	74	91	445	1.219	439	1.181	4.427
Total sector Públ.	1.787	1.963	5.496	5.456	923	1.410	736	1.220	522	4.337	23.849

* Arreglo económico por la venta de Aerolíneas Argentinas

(Fuente: Rodríguez, Dir., 2001: 8.)

Las principales privatizaciones concertadas en esta etapa fueron el 60 % de Entel (Empresa Nacional de Telecomunicaciones) y Aerolíneas Argentinas, aparte de la venta de varias áreas petrolíferas secundarias y algunas empresas petroquímicas. Entel se dividió geográficamente en dos zonas —norte y sur—; el 60 % de las acciones de ambas empresas fue vendido a STET y France Telecom —zona norte— por 432 millones de dólares (100 en efectivo más 2.372 en títulos de deuda que cotizaban al 14 % de su valor nominal), y a Telefónica de España —zona sur—, por 503 millones (114 en efectivo más 2.778 en títulos de deuda). El 10 % de las acciones de Entel quedó en manos de sus trabajadores¹³, bajo el Programa de Propiedad Participada¹⁴ (Arts. 21 a 45 de la LRE). Ese mismo año se llamó a licitación para entregar en concesiones de obra pública la «red troncal vial nacional» (Rodríguez, Dir., 2001: 33), unos 10.000 km de carreteras, por plazo de 12 años a título oneroso (en 1991 pasó a ser gratuito).

La segunda oleada privatizadora, en 1991, estuvo condicionada por el Plan de Convertibilidad, y tuvo como objetivo prioritario financiar al gobierno para asegurar el éxito de un plan de estabilización que requería equilibrio presupuestario. En consecuencia, se

¹¹ La reducción de la deuda y de la brecha exterior como consecuencia de las privatizaciones, llevaron a la firma de acuerdos con el FMI en julio de 1991 y con el Club de París en septiembre de ese año.

¹² Por ejemplo, en el caso de Entel, la zona norte del país había sido adjudicada en un principio a un consorcio formado por Bell Atlantic, el Manufacturer Hannover Bank y Citiel. Sin embargo, no pudo reunir a tiempo los títulos de deuda en el plazo comprometido, con lo que la zona norte se vendió al consorcio Stet-France Télécom-Pérez Compac-J.P. Morgan.

¹³ Su plantilla, sin embargo, quedaría drásticamente reducida tras el fracaso de una dura campaña de protestas que incluyó huelgas de varios días seguidos con interrupción del servicio, que llegó a militarizarse.

¹⁴ Los Programas de Propiedad Participada (PPP) dispusieron la participación accionarial de los trabajadores de las empresas del estado una vez privatizadas.

optó casi exclusivamente por los pagos en efectivo (que alcanzaron el 99 % del total). Por otro lado, la preponderancia del capital argentino en esta fase denota el menor uso de la política privatizadora como fuente de divisas (funcional como elemento equilibrador del sector exterior). Las operaciones más importantes de este periodo fueron la venta de cinco áreas petrolíferas principales por 858 millones de dólares, y la salida a Bolsa de un 30 % de las acciones de Entel-zona sur, lo que reportó un ingreso de 838 millones de dólares.

La tercera gran oleada, acaecida entre 1992 y 1993, constituyó la generalización del proceso a todos los sectores bajo un menor apremio fiscal que otorgaba un margen de actuación mayor. Los ingresos anuales fueron sustancialmente mayores que en los dos primeros años de aplicación del programa de privatizaciones. Ello se debe en primer lugar a que el número de empresas vendidas fue mayor, pero también ayudó la revalorización de los activos que indujeron las privatizaciones previas, y una menor urgencia política y fiscal por privatizar (lo que fortalecía la posición negociadora del gobierno). En esta etapa, las provincias comenzaron a sumarse al proceso privatizador: en 1992 ingresaron por este concepto 60 millones de dólares, llegando a 960 el año siguiente. La otra novedad de este periodo consistió en la emisión de normas que limitaron las alzas de tarifas e inyectaron, en mayor o menor medida, competencia en los sectores privatizados. Las operaciones más importantes en 1992 fueron la venta de Gas del Estado (2 077 millones), SEGBA (Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires, 1.294 millones) y el 30 % de Entel-zona norte (1.227 millones¹⁵).

Las privatizaciones más notables de 1993 fueron YPF, Hidronor (Hidroeléctrica Norpatagónica) y Transener (Transporte de Energía en Alta Tensión). Se reestructuraron las acciones de YPF, de modo que el Estado pasó a controlar el 51 %, las provincias el 39 y el 10 % restante pasaba a manos de los empleados; Estado y provincias vendieron el 58,4 % de las acciones de YPF, ingresando 3.918 millones de dólares. Hidronor se dividió en cinco compañías y se vendió el 59 % de cuatro de ellas por 746,6 millones. Por Transener se ingresaron 234,1 millones.

En este periodo se entregaron en concesión otros 5 ramales ferroviarios, y comenzó a hacerse otro tanto con los ferrocarriles del Gran Buenos Aires (operación que concluiría en 1995). En 1992 se cedió en concesión Obras Sanitarias de la Nación (que provee el alcantarillado de Buenos Aires), y se llamó a concurso nacional e internacional para entregar en concesión de obra pública los accesos por carretera a Buenos Aires. En 1993 se otorgaron las primeras concesiones por la explotación de ciertos servicios portuarios.

A partir de 1994, puede afirmarse que el grueso de las privatizaciones empresariales ya estaba realizado; se continuó privatizando los últimos servicios y las empresas manufactureras. En 1994 se concluyeron las privatizaciones iniciadas el año anterior en los sectores de gas y electricidad mediante salida de acciones a bolsa. En 1995 se vendieron

¹⁵ Es decir, se ingresó por acción 5,7 veces más que cuando se afrontó la venta del 60 % dos años atrás. Para explicar este hecho, debe tenerse en cuenta la premura con la que se había lanzado el proceso privatizador: el gobierno había fijado un estricto cronograma que «lo colocó en una situación de desventaja respecto de los futuros compradores de la empresas, que explotaron sus apremios políticos y fiscales para extraer condiciones crecientemente favorables» (Gerchunoff y Torre, 1999: 10).

acciones de Edenor y Edesur (por 546 millones de dólares), así como Indupa y Petroquímica Bahía Blanca (por 365 millones). Los ingresos del Estado por privatizaciones fueron mucho menores los tres años siguientes, ganando en protagonismo las provincias, que privatizaron mayormente empresas del sector eléctrico. En 1999, sin embargo, volvieron a alcanzarse cotas de recaudación comparables a las del primer tercio de la década. Se procedió a la privatización total de YPF: Estado y provincias vendieron sus participaciones, del 20,3 y 4,7 % respectivamente, a la española Repsol, que había lanzado una Oferta Pública de Adquisición sobre el total de las acciones de la compañía. Por esta operación, el Estado ingresó 2.848 millones de dólares, y las provincias 734 millones. Ese mismo año, se privatizó OSBA (Obras Sanitarias de Buenos Aires), con un ingreso para la provincia de 438 millones. En lo que a concesiones se refiere, destaca, en 1994, la privatización de seis ramales del Puerto Nuevo de Buenos Aires y la de la Empresa Nacional de Correos y Telégrafos (Encotesa), en 1997. Un año después se otorgó en concesión la gestión de 33 aeropuertos.

C. ASPECTOS GENERALES DEL PROCESO

Aunque el plan de privatizaciones se llevó a cabo en varias oleadas, cada una con sus propios objetivos inmediatos, existen varios elementos comunes al desarrollo del programa. La primera generalidad de todo este proceso es el escaso o nulo esfuerzo reestructurador de las empresas por parte del sector público antes de la privatización, que se concreta en la creación de monopolios privados. Las privatizaciones más importantes eran en general antiguos monopolios públicos (ver Tabla 5.3). Como señalan Gerchunoff y Cánovas (1994: 11):

«las autoridades se concentraron desde un principio en la transferencia de grandes empresas de servicios públicos —en varios casos monopolios naturales— en lugar de desprenderse prioritariamente de aquellas industrias que potencialmente estaban en condiciones de operar en entornos competitivos».

En los casos en los que se reestructuraba y dividía la empresa a privatizar, esta operación no obedecía a la creación de un marco competitivo: se trataba de una división geográfica, destinada a aumentar el número de participantes en las licitaciones, y que implicaba un reparto geográfico de unos mercados que continuaban siendo monopolísticos. Esta privatización de monopolios se hizo en un contexto de falta de regulación efectiva (hasta 1992 no comenzaron a emitirse normas que regulasen estos mercados), lo que impidió la competencia en dichos sectores, sobre todo en los primeros años, quedando a merced de los consorcios que se hicieron con las empresas y servicios privatizados.

Tabla 5.3. Ingresos por privatizaciones: distribución sectorial (millones de dólares corrientes).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Total	%
Comunicaciones	917	838	1.227	–	–	–	–	–	–	–	2.982	13
Energía eléctrica	–	–	1.421	1.307	169	904	736	1.220	238	–	5.993	25
Gas	–	–	2.077	–	649	142	–	–	83	–	2.950	12
Petróleo	257	999	532	3.918	–	–	–	–	–	3.591	9.297	39
Transporte	613	60	–	69	15	–	–	–	–	–	756	3
Petroquímica	–	66	8	–	–	365	–	–	–	–	438	2
Agua y Saneam.	–	–	–	–	–	–	–	–	151	438	589	2
Otros	–	–	232	162	91	–	–	–	50	308	843	4
Total	1.787	1.963	5.496	5.456	923	1.410	736	1.220	522	4.337	23.849	

(Fuente: Rodríguez, Dir., 2001: 20.)

Un segundo hecho generalizado fue que los procedimientos de licitación y de tasación previa a menudo no se respetaron, resultando en la mayoría de los casos opacos, e incluso fraudulentos. Se citan a continuación varios ejemplos de gran relevancia:

- En el caso de Aerolíneas Argentinas, la tasación de los derechos de uso de sus rutas fueron notoriamente subvalorados (según Toussaint, 2002: 7), se tasaron en 60 millones de dólares, cuando los analistas los estimaban en 800 millones. Tan solo se presentó una oferta por la compañía, por parte de un consorcio de gran debilidad financiera. Aun así, se continuó adelante con un proceso que llevaría a la compañía al borde de su liquidación).
- También hubo irregularidades en la tasación de YPF, encomendada a Merrill Lynch, quien habría reducido en un 30 % las reservas petrolíferas declaradas; una vez privatizada la empresa, dicha porción de las reservas reapareció en las cuentas (*Op. Cit.*, 6).
- En su afán por garantizar la rentabilidad de las empresas a transferir, el gobierno acordó privatizaciones en condiciones que eludían las primeras normas reguladoras de los sectores privatizados. En 1992 se promulgó una ley que regulaba el sector eléctrico, estableciendo una relación desregulada (esto es, competitiva) entre generadoras y distribuidoras. Sin embargo, la privatización de SEGBA incluía un contrato de suministro con las distribuidoras del área correspondiente que por ocho años garantizaba un cierto volumen de demanda a precios mayores de los esperados en el mercado; por tanto, dicha privatización se realizó «apartándose del ‘espíritu’ del nuevo marco regulatorio» (Gerchunoff y Cánovas, 1994: 35).
- Un hecho todavía más generalizado aún fue la modificación de los acuerdos una vez concluida la privatización, en general conducente a mejorar la rentabilidad del consorcio adquirente (ello se hizo, entre muchos otros casos, con Entel, Aerolíneas Argentinas y las concesiones de la red viaria).

La tercera generalidad de todo el proceso fue la no privatización de los pasivos de las empresas. En general, la política seguida fue la transferencia de activos, asumiendo el sector público la mayor parte de las deudas de las empresas privatizadas (en la lógica de privatizar ganancias y socializar pérdidas), salvo en ciertos casos, en que el consorcio adjudicatario de la empresa asumió una parte apreciable de su deuda (Tabla 5.4). Esta asunción de pasivos por el sector público comportó un incentivo más a la adquisición de empresas, pero supuso un lastre fiscal.

Tabla 5.4. Pasivos de las empresas privatizadas asumidos por los adjudicatarios
(millones de dólares corrientes).

	Pasivos asumidos por los adjudicatarios	Pasivos asumidos por el sector público
YPF	2.800	8.540
Entel	380	1.760
Segba	374	4.446
Agua y energía eléctrica	191	s.d.
Gas del Estado	947	1.713
Hidronor	1.128	1.500
Transener	53	s.d.
Otras	86	s.d.
Total	5.960	s.d.

(Fuente: Banco Mundial: «Argentina's Privatization Program: A review of five cases». Tomado de Rodríguez, Dir., 2001: 9-10.)

En definitiva, se optó por privatizar en primer lugar aquellas empresas que, sin reestructuración importante (salvo por la asunción de su deuda por el Estado), podían tener garantizada su rentabilidad, y por tanto, ser susceptibles del interés de los compradores privados, gracias a su posición de monopolio. Los consorcios adquirentes reestructurarán las empresas, aportando tecnología en mayor o menor medida según los casos, reduciendo drásticamente las plantillas y explotando su posición de poder en los mercados en que operaron.

5.4.2. La reforma de la Administración

Al ser Argentina un estado federal, el personal de la Administración está poco centralizado: aunque la plantilla de la Administración del Estado se acercaba a los trescientos mil cargos en el momento del abandono de la Convertibilidad, la de las provincias rondaba el millón de puestos. A continuación nos referiremos esencialmente a la reforma de la primera, que es la que se emprendió más decididamente, y de forma integrada con el paquete de políticas de ajuste. La reforma de la Administración en las provincias fue más tardía, menos profunda y más dispar, lo que hace más difícil y menos relevante su seguimiento aquí (además, la disponibilidad de datos de empleo público en las provincias es escasa y menos fiable).

Durante los años ochenta, la Administración argentina adolecía de problemas comunes a los de muchas otras en América Latina: superposición de funciones, responsabilidades y tareas difusas y poder informal, que alentaba la corrupción y el clientelismo. Ya a finales de la década de 1980 se habían introducido reformas en la Administración, que serían profundizadas a partir de 1989.

La reforma de la Administración se llevó a cabo en dos oleadas, y cada una ellas se centró en tres líneas de actuación: los cambios organizativos (estructuración, formación y funciones del personal de la Administración), la descentralización y la reducción de plantilla y salarios (Tabla 5.5).

Tabla 5.5. Principales medidas de la reforma de la Administración.

Ejes de la reforma	Primera reforma (1989)	Segunda reforma (1996)
Cambios organizativos	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de traslados discrecionales. • Promoción de la carrera burocrática. • Esfuerzos de cualificación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de la estructura de la Administración Central y fusión de organismos descentralizados. • Unidad de Reforma y Modernización del Estado. • Descentralización de tributos.
Descentralización	<ul style="list-style-type: none"> • Se transfieren competencias de salud y educación a autoridades provinciales y locales. • Externalización de servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo Compensador de Desequilibrios. • Fondo para la Transformación de los Sectores Públicos provinciales (con asistencia del Banco Mundial)
Reducción de plantilla y salarios	<ul style="list-style-type: none"> • En 1993, 120.000 cargos menos que en 1990. • Desindexación de salarios. • Posibilidad de despidos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Especialmente en Educación, Trabajo, Salud y Presidencia. • 8.306 despidos; 4.308 cargos al Fondo de Reconversión Laboral.

(Fuente: Elaboración propia.)

La primera reforma de la Administración arrancó con la Ley de Reforma del Estado y, especialmente, con la Ley de Emergencia Económica (LEE) y otras disposiciones inmediatamente posteriores. El Capítulo XXVIII de la LEE modificaba temporalmente el régimen de los empleados del sector público. En él se imponía la prohibición temporal de efectuar nuevas contrataciones que elevasen el gasto público en sueldos y salarios, y se facultaba al Poder Ejecutivo para trasladar a empleados públicos de unos organismos a otros (Art. 42), al tiempo que se urgía al Ejecutivo a negociar la revisión de los regímenes de empleo público (Art. 44). Además, se prohibió la indización de los salarios y las cláusulas que previesen su aumento en función de aumentos salariales en otras categorías (Art. 45), dándose pie a la ampliación del abanico salarial en los empleados del Estado (se invitaba a las provincias a adoptar disposiciones similares). Finalmente, se facultaba al Ejecutivo para despedir a empleados y funcionarios no designados por concurso (oposición) en la Administración descentralizada del Estado (Art. 46).

Mediante otras medidas, en el ámbito de los cambios organizativos, se persiguió el fortalecimiento y jerarquización de la carrera burocrática, regulándola a través del Sistema Nacional de Profesionalización Administrativa (SINAPA). También se desarrollaron algunas iniciativas tendentes a la capacitación de la Administración y a la formación de gerentes de alto nivel. Se intentó aplicar en la Administración las nuevas técnicas de gestión empresarial. En el ámbito de la descentralización, se transfirieron competencias en materia de salud y educación a las autoridades provinciales y locales. Se externalizaron servicios y funciones, incluso de asesoría, que pasaron a ser desempeñados por consultorías privadas (que dieron empleo a ex-funcionarios).

También se efectuaron importantes recortes de plantilla: si en abril de 1990 se contabilizaban 334.000 cargos, dos años más tarde la cifra se había reducido a 214.000 (Rapetto, 1998). Gambina (en Sader, Comp., 2001: 197) considera estos recortes «masivos e indiscriminados, sin criterio alguno de preservación de las antiguas funciones y de la capacitación del personal, que implicó un desmantelamiento en relación con el nivel de técnicos especializados en diversas áreas importantes de la estructura gubernamental». El hecho de que antiguos funcionarios pasasen a asesorar a la Administración desde consultorías privadas vendría a apoyar esta afirmación. A la vez que esto ocurría, aumentaba la plantilla «en los ámbitos propiamente políticos del aparato estatal» (Rapetto, 1998: 24), como Presidencia (que pasó de 11.612 empleados en 1989 a 21.953 en 1993) o el Ministerio del Interior (que en el mismo periodo aumentó su plantilla de 37.769 a 42.841, incluyendo la Policía Federal).

La «Segunda Reforma del Estado» empezó a gestarse en 1994, aunque no se puso en marcha hasta 1996, y en buena medida fue una respuesta a las insuficiencias y problemas creados por la primera reforma. En lo tocante a los cambios organizativos, se redujo la estructura de la Administración Central y se fusionaron organismos descentralizados (Decreto 660/1996). Se creó la Unidad de Reforma y Modernización del Estado (Decreto 558/1996), que debía coordinar y controlar los programas de reforma de los distintos entes

públicos, y se obligó a todos ellos a elaborar planes estratégicos que incluyesen una redefinición de sus funciones y objetivos (Decreto 928/1996), lo cual tuvo muy escasa aplicación. En el ámbito de la descentralización, además de los acuerdos fiscales alcanzados con las provincias, que suponían la descentralización de tributos (y que serán analizados más adelante), se creó un Fondo Compensador de Desequilibrios como consecuencia de la transferencia de competencias a las provincias.

Por otro lado, se continuó con los recortes de plantilla, que se hicieron especialmente drásticos en las áreas de Educación, Trabajo, Salud y Presidencia, y apenas afectaron a otras áreas como Interior, Defensa y Relaciones Exteriores. En términos netos, se suprimieron 8.306 cargos, y otros 4.308 pasaron al Fondo de Reversión Laboral.

En resumen, se implantó una reforma en dos etapas destinada a descentralizar y externalizar la Administración, reduciendo su plantilla y remuneración (a pesar de la falta de datos, la Tabla 5.6 recoge estos hechos), a la vez que se introducían algunos cambios organizativos.

Tabla 5.6. Evolución del empleo y la remuneración de la Administración.

Año	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total Admin.	—	—	869.561 ^a	980.955 ^a	1.962.835 ^c	—	—	—	—	—
Estado	334.000 ^d	214.000 ^d	—	258.284 ^a	—	320.696 ^a	298.375 ^a	290.861 ^a	291.235 ^a	291.287 ^a
A. Central	—	—	—	—	—	241.252 ^a	227.444 ^a	228.941 ^a	229.325 ^a	228.548 ^a
provincial	—	—	—	1.037.000 ^c	1.200.000 ^c	—	—	—	—	—
Remuneración*	—	—	—	136 ^b	134 ^b	131 ^b	114 ^b	119 ^b	116 ^b	—

* Porcentaje de la remuneración media de los puestos declarados al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones. (Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía).

(Fuentes: ^a INDEC, ^b Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía, ^c Oliva, 2001 y ^d Rapetto, 1998.)

5.4.3. Reforma de la promoción industrial

Además de la producción directa a través de las empresas públicas, Estado y provincias disponían de sistemas de subsidios para promover la industrialización. Pero, a diferencia de lo ocurrido con las privatizaciones, el proceso de reforma de la promoción industrial en los años noventa fue lento, irregular y con importantes parones: la dependencia de estos programas por parte de varias provincias era muy fuerte, por lo que la oposición a la reforma fue muy viva. Las desigualdades territoriales en Argentina son especialmente abruptas, contrastando una capital industrializada con el interior del país, despoblado, desindustrializado y sin infraestructuras. Intentando contrarrestar esto, la política industrial desplegada en sucesivos programas desde los años cincuenta tuvo un nítido sesgo de política de desarrollo regional, tejiéndose bajo sus auspicios una tupida red de subsidios y exenciones fiscales estatales y provinciales a la que se destinaron importantes recursos.

El peso de los programas de promoción industrial llegó a ser muy importante, concentrándose en buena medida en cinco provincias (Catamarca, La Rioja, San Juan, San Luis y Tierra del Fuego). Estas iniciativas lograron la creación de un cierto tejido industrial en zonas donde esto hubiera sido imposible sin ellas. Pero el programa de promoción industrial en las provincias del interior no generó un proceso de industrialización autónomo de las ayudas que recibía, las cuales se otorgaban, además, con un grado considerable de discrecionalidad y opacidad.

Además, los costes del sistema eran elevados, y crecieron exponencialmente en la década de 1980, siendo responsables de una parte importante del déficit público (Sawers y Massacane, 1999: 121-122). Por ello, «en 1990, el Banco Mundial calificó a la promoción industrial en el interior como "la mayor amenaza persistente para la estabilidad del sistema fiscal"» (*Ibid.*), reclamando su reforma como requisito para renegociar la deuda. El curso de la reforma, que ya había comenzado con Alfonsín, se aceleró al asumir Menem la presidencia. Por el Capítulo IV de la LEE, se suspendieron por 180 días (prorrogados otros 180) todos los subsidios y subvenciones concedidos por el Estado, así como las exenciones fiscales y la aprobación de nuevos proyectos de inversión. Las ayudas suspendidas en este periodo debían pagarse después mediante certificados de crédito oficial (Art. 9). Además, las provincias perdían la mitad de los subsidios fiscales autorizados (*Op. Cit.*, 125). La reforma se detuvo hasta mediados de 1990.

Como parte de las medidas de austeridad fiscal aprobadas por el Decreto 435/1990, se obligaba a las empresas que optasen a subvenciones a asumir y cumplir ciertos objetivos de empleo, inversión y producción. Se aumentaba además la capacidad del gobierno central para supervisar la concesión de subvenciones por las provincias y hacer un seguimiento de los proyectos subvencionados por ellas. Finalmente, se suspendía la aprobación de nuevos proyectos.

Hasta noviembre de 1992 no se tomaron nuevas medidas (salvo la eliminación de ciertos subsidios a ciertas producciones agrarias, como la yerba mate, el azúcar y el vino). Se procedió al pago de las ayudas fiscales (incluidas las adeudadas por la LEE) en certificados de crédito oficial, pagaderos en función del cumplimiento de los objetivos acordados.

A mediados de 1997 se intentó acentuar la reforma mediante un Decreto que, entre otras medidas, preveía imponer un límite anual a los incentivos fiscales ofrecidos por las cuatro provincias de mayor recepción de subsidios, de solo 250 millones de dólares, o 2.000 millones hasta 2006, cuando el programa de promoción industrial expiraría (*Op. Cit.*, 128). La respuesta social e institucional en las provincias afectadas fue tan contundente que el gobierno tuvo que retroceder y hacer importantes concesiones.

El resultado del proceso de reformas fue una importante centralización del poder de concesión de las ayudas en manos del Estado, en detrimento de las provincias. Además, se redujo considerablemente el monto de las ayudas: hacia marzo de 1992, la reforma podría haber supuesto un ahorro de 600 millones de dólares anuales (*Op. Cit.*, 127), cifra que aumentaría posteriormente hasta superar los 1.000 millones (*Op. Cit.*, 130). También aumentó la transparencia del programa. Pero la reducción de las ayudas supuso una

profunda crisis en las provincias en que estas se aplicaban. Además, como afirman Sawers y Massacane (1999: 131), «el gobierno ha abandonado todo intento de promover el desarrollo industrial —o cualquier otro tipo de desarrollo— en el interior», lo que tendría efectos a más largo plazo en la evolución de la desigualdad regional.

5.4.4. Desregulación de los mercados

Además de la desregulación de precios implícita en las reformas que ya se han comentado, se emprendió la desregulación¹⁶ de otros muchos mercados en Argentina. Desde el comienzo de los planes de ajuste, se eliminaron los subsidios a muchos precios, como medida para contener la inflación y el déficit público. A la suspensión de subsidios por la LEE sucedió, en 1991, la eliminación de controles de precios en la agricultura y en los carburantes. Por otra parte, en aquellos sectores donde el sector público era el productor predominante o único (como la energía o los servicios públicos), la privatización conllevó la eliminación de la fijación de precios por el productor público. Durante el lapso que medió entre la formación de oligopolios o monopolios privados en estos sectores y la aparición de regulación efectiva, se posibilitó el alza de precios y tarifas.

5.4.5. Apertura comercial. El Mercosur

Desde los inicios del mandato de Menem, la apertura comercial fue empleada como un elemento de control de los precios internos. Integrado en el marco unos planes de estabilización basados en la “terapia de choque”, el proceso de apertura fue especialmente rápido e indiscriminado, desencadenándose una abrupta bajada de los aranceles. En 1989, el arancel promedio se situaba en el 39 %; en 1991 se llegó a aranceles promedio del cero, del 11 y del 22 % para materias primas, insumos intermedios y productos finales, respectivamente; en 1992 el arancel promedio era ya del 15 %. En 1996, el arancel oscilaba entre cero y 20 %, con una media del 13 %.

También se produjo una importante reducción de las cargas a la exportación: entre 1991 y 1993, las «retenciones a la exportación», que gravaban el sector agropecuario, y otras cargas a las exportaciones industriales, se redujeron hasta prácticamente desaparecer. También se produjeron importantes recortes en los subsidios a la exportación agropecuaria.

Esto se complementó con la remoción de barreras no arancelarias. En el Capítulo VIII de la LEE se dispuso la suspensión del «Régimen de Compre Nacional», que privilegiaba la producción argentina sobre la exterior en las compras públicas.

¹⁶ No se empleará el término «liberalización», que puede inducir a engaño, al sugerir la idea de que los precios pasan a ser fijados “libremente” en un mercado con multitud de productores y consumidores. Lo ocurrido en Argentina responde en general a la sustitución de la regulación pública (que obedece a multitud de criterios) por la regulación monopolística o colusiva privada (que obedece exclusivamente a la búsqueda de la máxima ganancia).

Todas estas políticas de apertura (y, especialmente, la rebaja arancelaria), a lo que se uniría después la elevada paridad peso-dólar que se fijó en el arranque del Plan de Convertibilidad, causarían un gran aumento de las importaciones y un ahondamiento de la brecha comercial que comprometería los objetivos estabilizadores. Por ello, en los primeros años la rebaja arancelaria no fue constante, elevándose los aranceles cuando el déficit resultaba excesivo.

Además de estas medidas unilaterales de apertura comercial, Argentina se sumó a otros países en sus intentos de integración regional. El 26 de marzo de 1991, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción (incorporado al derecho argentino como Ley 23.981), por el que se creaba el Mercosur, un mercado común que implicaba la libre circulación de mercancías, y el establecimiento de un arancel común con terceros países, así como una armonización de legislaciones y políticas cambiaria, monetaria, fiscal, agraria, industrial, etc. (Art. 1 del Tratado). Para lograr estas metas, se establecía un programa de liberalización comercial (Anexo I), un calendario de progresivo desarme arancelario que debía concluir el 31 de diciembre de 1994 con la supresión total de los aranceles con países miembros.

5.4.6. *Apertura y reforma financieras*

Bajo el título «Apertura y reforma financieras» se han agrupado aquellas reformas que han tenido repercusiones importantes en la configuración del sistema financiero, que han modificado los cauces e instituciones por los que el ahorro se transforma en inversión. Por tanto, se consideran políticas diversas, como la liberalización de la inversión exterior, la venta de entidades financieras públicas o la regulación bancaria¹⁷. En este ámbito de las políticas de ajuste, se distinguen claramente dos etapas: el antes y el después del «efecto tequila», acaecido el primer semestre de 1995 (que mencionaremos en el Capítulo 6).

De todas estas reformas, la primera en acometerse fue la total liberalización de la inversión extranjera, medida provista por la Ley de Emergencia Económica (LEE) de 1989 y la Ley 21.382 de Inversiones Extranjeras (LIE), de septiembre de 1993. La LEE suprimía la necesidad de autorización de las inversiones extranjeras, y garantizaba un trato igualitario para el capital interior y el extranjero (Art. 15 LEE, y Art.1 LIE), tanto en la libertad de elegir su forma jurídica (Art. 6 LIE) como en el acceso al crédito interior e internacional (Art. 7). Además, se daba total libertad para la remisión de capitales y utilidades al exterior en cualquier suma y momento (Art. 16 LEE y Art. 5 LIE). Se eliminaron también las restricciones existentes en cuanto a sectores donde se podía invertir (aunque en el caso de la banca se requería la participación del BCRA), el impuesto especial que debían pagar y la

¹⁷ Aunque la privatización de las pensiones y de los seguros laborales tendría repercusiones importantes en el volumen de ahorros que afluirían al sistema financiero, la única modificación importante que indujo en el sistema financiero fue la emergencia de las Administradoras de Fondos de Jubilación y Pensión y las Aseguradoras de Riesgo de Trabajo, por lo que no se dará cuenta de estas reformas en este punto.

aprobación previa de contratos de transferencia tecnológica¹⁸. No fue hasta pasado el «Efecto Tequila», en 1998 y 1999, que se aprobaron regulaciones sobre los precios de transferencia (Leyes 25.063 y 25.239), exigiéndose información sobre los métodos utilizados por las compañías para determinarlos.

A la vez, se emprendía una amplia desregulación que afectaba a todos los ámbitos del sistema financiero. Por ejemplo, se redujeron considerablemente las restricciones a la emisión de títulos de deuda por entes privados (Capítulo XVII LEE).

Ello contrastaba con el mayor rigor mostrado en la regulación y supervisión bancarias. El Plan de Convertibilidad dejaba al sistema financiero sin un prestamista de última instancia, y la ausencia de controles de capitales dejaba al sistema expuesto a movimientos bruscos de capital líquido. Ello ponía a los bancos en una situación vulnerable que obligaba a tomar medidas para paliarla. En el lapso que medió entre la implantación del Plan de Convertibilidad y la crisis del «efecto tequila» el BCRA, eximido de las políticas monetaria y cambiaria, se dedicó prioritariamente a tareas de reforma y supervisión del sistema financiero. En el ámbito bancario, se reforzó la capacidad supervisora del BCRA y se elevaron los requerimientos legales de liquidez (coeficientes de caja), de capitalización y de dotación de provisiones. Los coeficientes de caja para depósitos a la vista se situaron en el 40 % a principios de 1993, y se eliminó este requerimiento para los depósitos a plazo (Purroy, 1997: 75-76 y Nota 62).

Tras la crisis del primer semestre de 1995 se hicieron más estrictas las medidas de supervisión bancaria. El BCRA incrementó significativamente los requisitos mínimos de liquidez: la relación media liquidez-depósitos pasó del 12 % a comienzos de 1995 al 20 en enero de 1996. Hacia fines de aquel año, la relación subió al 32 %, oscilando después en torno a ese nivel (Aronskind, en Sidicaro, Comp., 2002: 134). Además, se obligó a las entidades financieras a mantener un porcentaje de sus pasivos en activos líquidos internacionales. Estas medidas inducían a la concentración y extranjerización bancarias, las cuales fueron favorecidas activamente por el BCRA en el intento de fortalecer un sistema financiero dañado por la crisis de 1995. Como resultado, de los 167 bancos que Burdisso *et al.* (1998: 9) contabilizaban en diciembre de 1991, solo quedaron 99 en 2001 (Gambina, en Sader, Comp., 2001: 199).

Otra política que tuvo gran importancia en este segundo periodo fue la privatización de entidades financieras. A finales de 1991, las públicas representaban el 60 % de los activos, dos tercios de los préstamos y cerca de la mitad de los depósitos. Dichas proporciones habrían de reducirse siete años y medio después (mayo de 1999), al 30, 35 y 35, respectivamente (Raffin, 1999:17).

Las entidades financieras estaban sometidas al mismo trámite privatizador que las empresas, y aunque ya en 1989 comenzaron a declararse “sujetas a privatización” algunas de ellas, el inicio de las privatizaciones masivas habría de retrasarse hasta 1995. A partir de

¹⁸ El Decreto Reglamentario 1.853/1993, que modificaba la LIE, establecía que estos contratos solo debían presentarse a efectos informativos, como requisito para optar a ayudas y para la aplicación de los convenios contra la doble imposición.

entonces, se transformó la mayoría de los bancos provinciales en entidades privadas. También se llevó a cabo la privatización de importantes instituciones financieras estatales, como el Banco Hipotecario Nacional (que en origen construía viviendas populares y las financiaba a largo plazo a bajos tipos de interés) y la Caja Nacional de Ahorro y Seguro. En el primer caso, el estado concertó en enero de 1999 la venta del 43 % de sus acciones, por 451,5 millones de dólares¹⁹ (Diario *Clarín*, 28 de enero de 1999). En este proceso, el control operativo del banco pasó a IRSA, la mayor inmobiliaria argentina, controlada a su vez por el grupo inversor de George Soros. La Caja Nacional de Ahorro y Seguro (la mayor aseguradora argentina) se privatizó en tres etapas: en 1994, se traspasó la gestión y el 60 % del capital a dos grupos extranjeros (Wertheim y un consorcio estadounidense que vendería su participación a Assicurazioni Generali, que devino accionista mayoritario); posteriormente se cedió el 10 % a los trabajadores (en el marco del Programa de Propiedad Participada); finalmente, en 2001 se vendió el 30 % restante, por 50 millones de dólares. Otro importante ente público, el Banco Nacional de Desarrollo, fue desmantelado (Gambina, en Sader, Comp., 2001: 200).

En suma, las reformas emprendidas en el ámbito financiero condujeron a un sistema progresivamente concentrado y con una participación creciente del capital exterior. Las Tablas 5.7 y 5.8 sintetizan la evolución del sistema hasta la víspera de la crisis definitiva de la Convertibilidad. En ellas se hacen patentes estos dos procesos, pero además se aprecian los efectos del “tequila” sobre la concentración de las instituciones locales, cuyo número se redujo en un tercio en 1995, sin merma equivalente en la posesión de activos: esta se produciría durante las crisis asiáticas y rusa, lo que dejaba en 1999 un sistema financiero en el que el tamaño medio de las entidades extranjeras (por volumen de activos) era 4,23 veces mayor que el de las locales. Puede afirmarse que, a mediados de 1999, el sistema financiero argentino estaba controlado por entidades extranjeras, en un marco de total libertad de movimientos de capital.

¹⁹ Puesto que se otorgó a cada acción privada 3 votos, también se traspasó el control del banco, aunque el estado continuase controlando la mayoría del capital.

Tabla 5.7. Evolución del número de entidades financieras por titularidad.

Periodo	Públicas	Privadas		
		Total Priv.	Argentinas	Extranjeras
Dic-1991	213	31	150	32
Dic-1992	211	34	146	31
Dic-1993	205	31	143	31
Dic-1994	204	33	140	31
Dic-1995	158	32	96	30
Dic-1996	146	18	96	32
Jun-1997	143	18	88	37
Dic-1997	138	21	75	42
Jun-1998	131	20	68	43
Dic-1998	129	17	69	43
May-1999	119	16	63	40

(Fuente: Raffin, 1999:17.)

Tabla 5.8. Evolución de la proporción de activos controlados por titularidad (porcentaje del total del sistema financiero).

Periodo	Públicas	Privadas		
		Total Priv.	Argentinas	Extranjeras
Dic-1991	60	40	26	14
Dic-1992	53	47	32	15
Dic-1993	45	55	40	15
Dic-1994	42	58	43	15
Dic-1995	40	60	40	20
Dic-1996	34	66	39	27
Jun-1997	32	68	37	31
Dic-1997	31	69	23	46
Jun-1998	30	70	19	52
Dic-1998	31	69	21	48
May-1999	30	70	19	51

(Fuente: Elaboración propia a partir de Raffin, 1999: 17.)

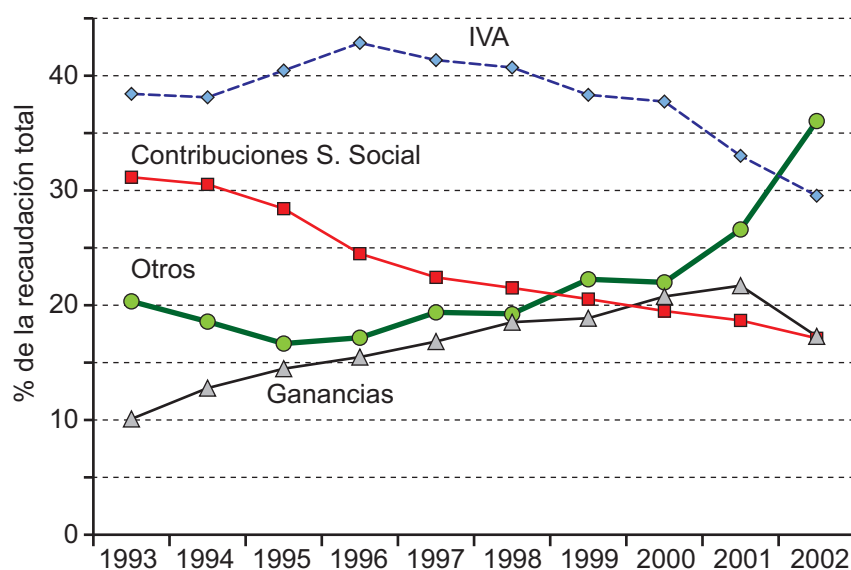
5.4.7. *La reforma tributaria*

En materia tributaria, las reformas de la década de 1990 fueron menos profundas que en otros ámbitos: no hubo una remodelación de los fundamentos del sistema fiscal, pero sí se dieron cambios importantes en el peso relativo de los distintos tributos, en su gestión y su recaudación. La eliminación de la inflación y el retorno del crecimiento económico contribuyeron a elevar los ingresos tributarios²⁰. Los ejes de la reforma fiscal fueron tres: simplificación, mejoras en la gestión y descentralización, siendo el aumento de los ingresos el principal objetivo.

Se simplificó el panorama impositivo, eliminándose muchos tributos y concentrándose la recaudación en unos pocos impuestos. Se afirmó así un sistema fiscal asentado en tres pilares: el Impuesto del Valor Añadido (de amplia base imponible y relativa sencillez de recaudación, que representaba en torno al 40 % de la recaudación en la primera mitad de la década), las cotizaciones a la Seguridad Social (que suponían casi un tercio de la recaudación durante el primer tercio de la década y fueron reduciendo paulatinamente su participación) y el Impuesto sobre Ganancias (que grava los beneficios empresariales y, en menor medida, la renta de las personas físicas, tuvo una importancia creciente, pasando de representar el 10 % a duplicar su participación en vísperas de la crisis definitiva de la Convertibilidad). El resto de la recaudación provenía de otros impuestos, cuya participación agregada en los ingresos oscilaba en torno al 20 % (Gráfica 5.2). Dada la escasa importancia de otros impuestos directos de mayor capacidad redistributiva, como el impuesto sobre la renta, el sistema fiscal resultaba globalmente regresivo.

No obstante, al final de la década este proceso de simplificación sufrió una cierta reversión: la presión creciente de la deuda pública sobre unas finanzas públicas afectadas por la deceleración del crecimiento, motivó que el Estado buscase recursos creando nuevos impuestos indirectos, de mayor facilidad de recaudación, y rescatase viejas figuras tributarias abolidas años atrás, como los derechos de exportación.

²⁰ «Para tener una idea del efecto positivo de la caída de la inflación, baste mencionar que solamente entre principios y fin de 1991 la recaudación del IVA se duplicó» (Purroy, 1997: 41).



Gráfica 5.2. Evolución de la participación relativa de los principales impuestos en la recaudación tributaria total. (Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía.)

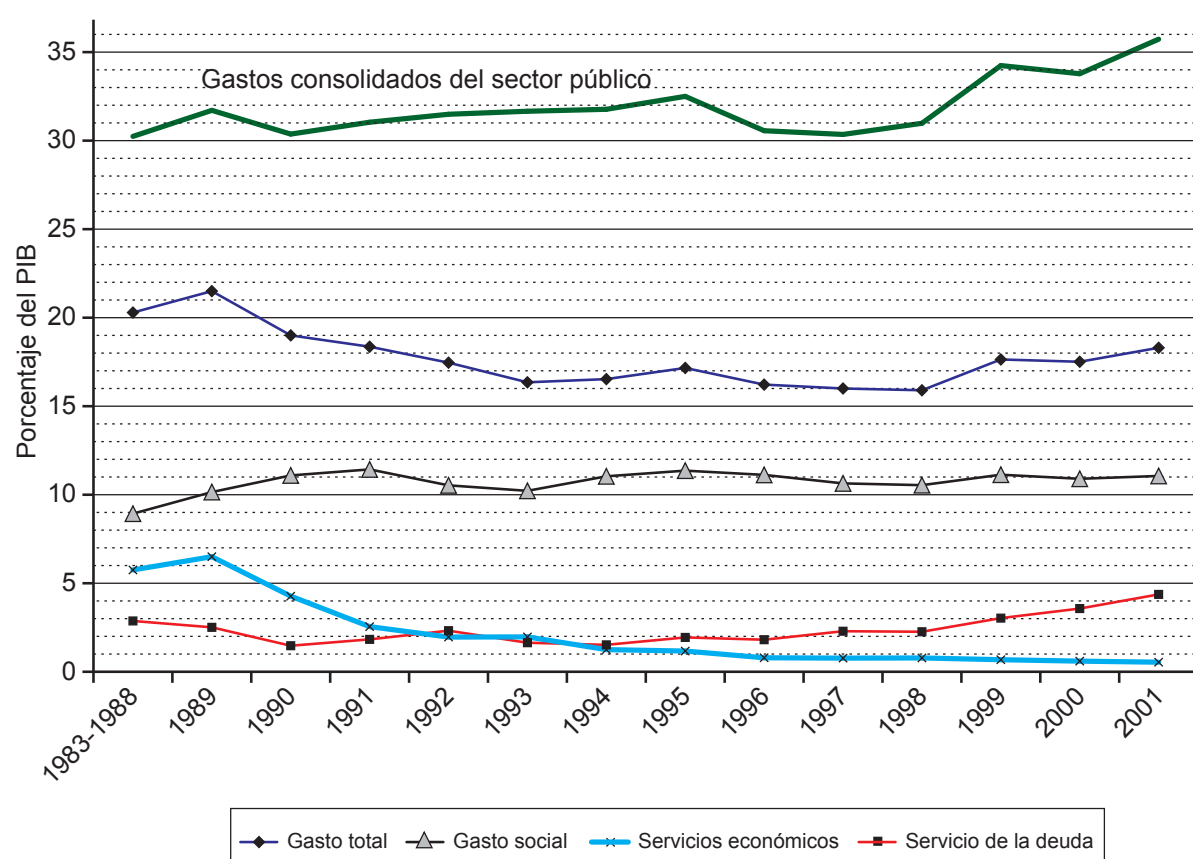
En el ámbito de la mejora de la gestión y recaudación de los impuestos, se puso el acento en perseguir la elevada evasión fiscal. En 1990 se sancionó la Ley Penal Tributaria (Ley 23.771, de 7 de febrero) a fin de perseguir y aumentar el castigo al fraude fiscal, que, de todas formas, se ha mantenido siempre elevado. Así mismo, se logró generalizar el uso de la factura para el cobro del IVA. También se aplicaron mejoras en la gestión administrativa de los impuestos en general.

En lo tocante a la descentralización, los esfuerzos del gobierno se sintetizaron en dos acuerdos a los que llegó con las provincias: el Pacto Fiscal (firmado el 12 de agosto de 1992) y el Pacto Federal (o Pacto Fiscal II, suscrito el 12 de agosto de 1993, Decreto 1.807). Por el primero, se acordó una nueva distribución de los impuestos nacionales coparticipables, se estableció un Fondo para la Compensación de Desequilibrios Fiscales y se limitó el crecimiento del gasto de las provincias al 10 % anual; el segundo perseguía la coordinación de las políticas tributarias y la disminución de la presión fiscal estatal y provincial (a nivel nacional, supuso la reducción de los aportes patronales a Seguridad Social y la desaparición de varios tributos).

De todos estos cambios emergió un sistema fiscal de amplia base imponible y tipos bajos, globalmente regresivo y de una presión fiscal decreciente, con un esfuerzo descentralizador en los ingresos que respondiese a la descentralización en el gasto. Coincidiendo, en suma, con las prescripciones del FMI y el Banco Mundial vistas en el Capítulo 1.

5.4.8. Reforma del gasto público

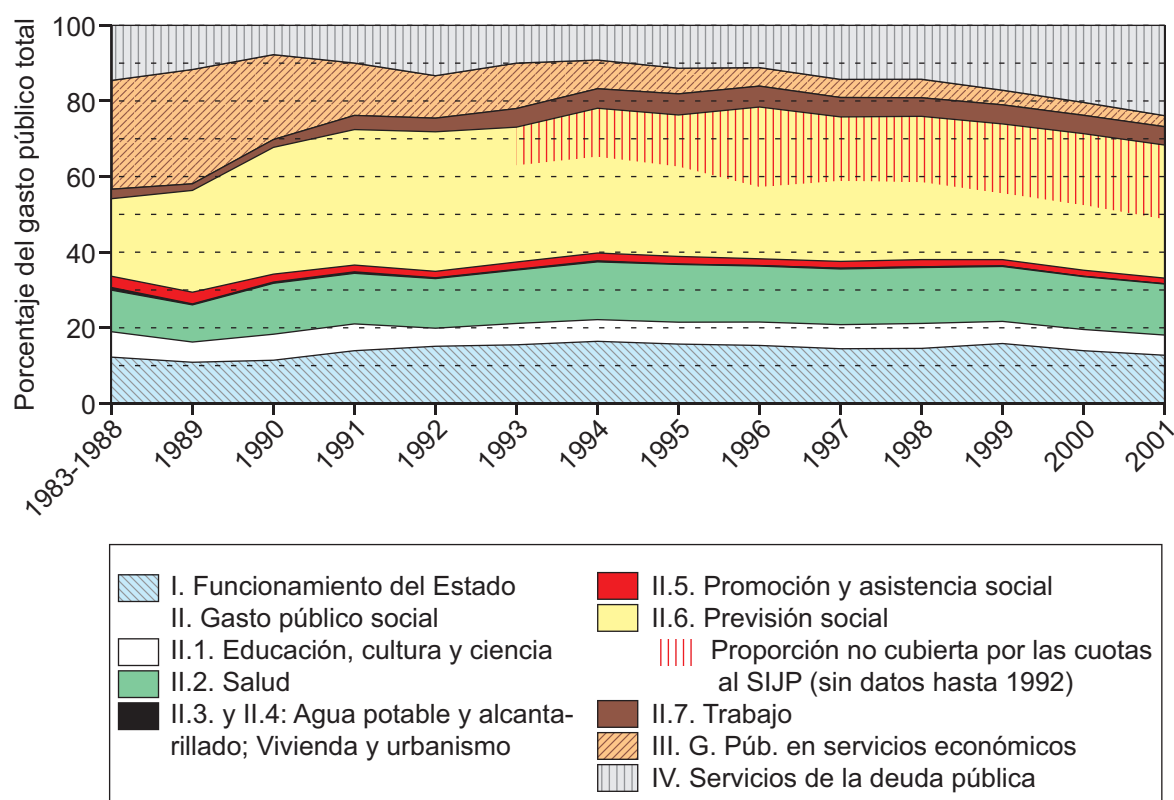
Bajo la rúbrica «reforma del gasto público» se procura dar cuenta de los cambios en su magnitud y composición, que es la cuantificación sobre las cuentas públicas de todas las reformas que hemos estudiado hasta el momento. Expresado como porcentaje del PIB, el gasto del Estado experimentó una clara tendencia a la baja, interrumpida durante la crisis de 1995, y que comenzó a invertirse definitivamente en 1999 (Gráfica 5.3). Este hecho es atribuible casi exclusivamente al progresivo aumento del servicio de la deuda (tras la reducción lograda mediante el Plan Bonex, el peso de esta partida en el Presupuesto se había mantenido estable, pero a raíz de las Crisis Asiáticas de 1997, comenzó a aumentar rápidamente, representando en 2001 un pesado lastre para las cuentas del Estado). Comoquiera que el gasto de las provincias y municipios continuó en aumento, el gasto consolidado del sector público permaneció sin grandes cambios hasta 1999, en que comenzó una nueva escalada.



Gráfica 5.3. Diversas partidas del gasto público a nivel estatal y gasto público consolidado, expresados como porcentajes del PIB. (Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía.)

La Gráfica 5.4. recoge el peso relativo de las distintas partidas del gasto del Estado. En primer lugar, se aprecia una drástica reducción de la partida “Servicios económicos”, que abarca, entre otros, los gastos del estado a través de sus empresas y la construcción de infraestructuras de transporte. En cambio aumentaron el servicio de la deuda y la partida de “Trabajo” (que capta las prestaciones por desempleo, y acusa el aumento tendencial de éste). También se produjo un aumento considerable en los gastos de “Previsión social”. Esta partida recoge las transferencias a las entidades privadas de pensiones, ya que el Estado centraliza la recaudación de las cotizaciones. La proporción del gasto no financiado por cotizaciones aumentó constantemente.

Si se comparan los resultados obtenidos con las prescripciones del Consenso de Washington (ver Apartado 1.2) acerca de la reforma del gasto público (reducción y reorientación hacia lo complementario, y no lo sustitutivo, del mercado), se puede concluir que, en el segundo aspecto, esta ha seguido bastante fielmente los dictados del Banco Mundial. Sin embargo, el aumento del gasto en provincias y municipios contrarrestó la reducción del gasto estatal, menoscabando el logro del primer objetivo.



Gráfica 5.4. Peso relativo de las distintas partidas del gasto a nivel del Estado. (Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía.)

5.4.9. La privatización de las pensiones

La reforma del sistema previsional se cuenta entre las más difíciles e incompletas desde la óptica de los objetivos fijados por el gobierno; comenzó relativamente tarde, en 1991, y no supuso la eliminación definitiva del antiguo sistema. En el momento de asumir Menem la presidencia, el sistema de pensiones en Argentina era público y de reparto, basado en el principio de solidaridad intergeneracional. Dicho sistema se había instaurado en 1946, y desde finales de la década de 1970 comenzó a representar una carga creciente para las finanzas públicas: fue esencialmente la evasión de contribuciones lo que hizo entrar al sistema en una crisis progresiva, que se paliaba con aportes públicos y con la reducción del poder adquisitivo de las pensiones (incumpléndose las obligaciones de pago y generándose una deuda con los jubilados).

La reforma del sistema de pensiones no comenzó hasta que se hizo evidente el éxito antiinflacionario del Plan de Convertibilidad lanzado en marzo de 1991 por el equipo de expertos de Domingo Cavallo. Algunos de ellos habían participado en la reforma chilena de 1980, que se convertiría en un referente para la elaboración de una propuesta privatizadora para el sistema argentino (Gerchunoff y Torre, 1999: 17). El proyecto suponía la progresiva extinción del sistema de reparto y su sustitución por uno de capitalización, formado por entidades financieras privadas independientes, al que estaban obligados a sumarse todos los trabajadores menores de 45 años; la edad de jubilación se elevaba a 65 años para hombres y mujeres.

A comienzos de 1992 arrancó un proceso de negociación de una reforma marcado por la oposición de los sindicatos, la mayoría de los parlamentarios justicialistas (que provenían del ámbito sindical) y buena parte de los diputados de la UCR. Al mismo tiempo, presionaban a favor de la reforma las asociaciones empresariales y entidades financieras, así como el FMI:

«En el mes de marzo [de 1992] las autoridades adoptaron una actitud más explícita y en el convenio *stand-by* que firmaron con el FMI dejaron registrado el compromiso de impulsar la reforma previsional para ponerla en vigencia a partir de enero de 1993» (Gerchunoff y Torre, 1999: 18).

Finalmente, el gobierno hizo importantes concesiones, que llevaron a la aprobación, en septiembre de 1993, de la Ley 24.241, que configuró el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP). Este se estableció sobre dos pilares, el sistema público de reparto y un sistema privado de capitalización. Todos los trabajadores debían integrarse al SIJP en alguna de las dos modalidades (Art. 2 de la Ley 24.241). Los trabajadores podían elegir si deseaban integrarse en el sistema público o en el privado; si escogían la segunda opción, ya no podían ingresar al público (aunque el paso inverso sí se permitía). Además, las edades mínimas de jubilación se establecían en 62 años para los hombres y 57 para las mujeres (irían aumentando hasta llegar en 2001 a los 65 y 60 años respectivamente).

El sistema privado era gestionado por las Administradoras de Fondos de Jubilación y Pensión (AFJP), entidades destinadas a capitalizar los fondos de pensiones, a cambio de una comisión que, en origen, establecían libremente.

En el sistema de reparto, las retribuciones tenían tres componentes: una Prestación Básica Universal (PBU), una Prestación Compensatoria (PC, destinada a quienes habían cotizado al sistema antes de aprobarse la Ley 24.241), y una Prestación Adicional por Permanencia (PAP), calculada en función del tiempo de cotización²¹. En el sistema de capitalización, los componentes de la retribución eran la PBU, la PC y una compensación adicional basada en las sumas capitalizadas en el fondo de pensiones más la ganancia obtenida durante el periodo de cotización.

En marzo de 1995 se aprobó la Ley 24.463 (de Solidaridad Previsional), que introducía reformas en el SIJP destinadas a limitar el creciente gasto público en el sistema previsional: se limitaban estrictamente los desembolsos del estado a lo que estaba anualmente presupuestado (incluso en el caso de las numerosas sentencias que le obligaban al pago de deudas con los jubilados: estos cobrarían hasta agotado el presupuesto, suspendiéndose hasta el año siguiente el pago del monto pendiente), y se reducían las pensiones máximas a percibir.

Como resultado de la reforma, se configuró un sistema cuyas principales características eran:

- **Predominio creciente del régimen de capitalización:** el número de trabajadores afiliados al régimen previsional privado fue escaso al principio, pero en abril de 1994, el 51 % de los trabajadores se había acogido al régimen, proporción que iría en aumento hasta el 70 % de febrero de 1997 (FIEL-ASAP, 1998: 115).
- **Escasa calidad de cartera:** la competencia inicial entre las AFJP por ofrecer una mayor rentabilidad supuso la asunción de mayor riesgo (las consecuencias del «Efecto Tequila» serían calamitosas para las AFJP, forzando una mayor concentración). Por otra parte, la escasa variedad de oportunidades de inversión en nuevos instrumentos les llevó a invertir una parte importante de su capital en títulos públicos (el máximo porcentaje que les permitía la ley). A la postre, las AFJP estaban financiando al sector público, contribuyendo bien poco a la creación de un mercado de capitales «maduro», que era uno de los objetivos declarados al iniciarse la reforma.
- **Progresiva concentración:** si en julio de 1994 había 26 fondos de pensiones, la cifra se redujo a 16 en 1998; de ellas, las seis mayores concentraban al 85 % de los afiliados al régimen de capitalización, y en 2001 cuatro de estas entidades manejaban el 67 % de los fondos totales (Gambina, en Sader, Comp., 2001: 198). Además, se perciben indicios de colusión en el periodo estudiado: Gerchunoff y Torre (1999: 28) afirman que «los miembros de la comisión de Previsión Social de la Cámara Baja han planteado que las comisiones actuales, del orden del 31,3 % de los aportes personales son elevados y

²¹ Esta fue una de las concesiones del proyecto original de reforma, destinada a fortalecer el atractivo del sistema público frente al privado.

se han unificado entre las diferentes AFJP, lo cual implica una ‘cartelización’ de facto». Debe hacerse notar que, además de suponer un cargo para los cotizantes, la prima cobrada reducía en la dotación al fondo de capitalización.

En la misma línea que la reforma de las pensiones, se reformó el sistema de cobertura de los riesgos laborales, creándose las Administradoras de Riesgo de Trabajo (ART). Aparte de ser aseguradoras, estas entidades eran las únicas responsables de controlar la seguridad en las empresas y de hacer sugerencias para mejorarla; la única herramienta de la que disponían para hacer cumplir sus recomendaciones era aumentar su tarifa a la empresa, lo cual no resultaba operativo, ya que esta contrataba a otra ART que le resultase más barata. Al final, la creación de las ART no supuso una mejora en los niveles de seguridad en el trabajo y, en cambio, disminuyeron sustancialmente los pagos a los accidentados (Gambina, en Sader, Comp., 2001: 199).

A pesar de todos estos cambios, la reforma del sistema previsional era considerada en cierta medida incompleta e insatisfactoria para sus promotores. La carga financiera que recaía sobre el Estado seguía siendo elevada, y eso se alejaba de un objetivo fundamental que se perseguía a medio plazo. Ello no pasó inadvertido para el FMI, que desde el principio había manifestado su escepticismo hacia las concesiones implícitas en la reforma (Gerchunoff y Torre, 1999: 25). Además, en un entorno de apertura económica, tipo de cambio fijo y plena movilidad de capitales, fueron continuas las presiones por parte de las asociaciones empresariales para la reducción de los costes laborales —entre ellos, el salario diferido— como forma de espolear su competitividad internacional.

5.4.10. *La reforma laboral*

En los años noventa se operó un cambio profundo en la relación salarial en Argentina. Si nos limitásemos a analizar el marco legal de las relaciones laborales (a lo que muchos autores se refieren cuando hablan de “reforma laboral”), diríamos que los cambios en éste han sido limitados, no cruciales. Y es que el país constituye un ejemplo elocuente de cómo llevar a cabo una reforma laboral regresiva sin transformar los fundamentos de la legislación laboral, introduciendo en ésta fisuras y cambios parciales, operando transformaciones fuertemente regresivas en campos afines e involucrando en el proceso a las cúpulas sindicales.

De todas las reformas emprendidas, esta, basada en la desregulación y en la «flexibilización» a la baja de los salarios, fue probablemente la que menos progresó en relación al curso previsto de acontecimientos. La razón está en los sindicatos mayoritarios argentinos, de orientación peronista, que a su poder de convocatoria sumaban su influencia en el Partido Justicialista.

Durante la época de industrialización por sustitución de importaciones, el modelo de relaciones laborales se caracterizó por la búsqueda de la estabilidad laboral, una intensa reglamentación e intervención estatal y la negociación colectiva por ramas de actividad.

Pero también se basó en un peculiar modelo sindical, fuertemente verticalizado y concentrado en la Confederación General del Trabajo (CGT), involucrada en la gestión de los componentes indirecto y diferido del salario a través de su obra social. Esta circunstancia, unida a los vínculos entre CGT y PJ²², ha dotado a las cúpulas sindicales de un gran poder.

Durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones, los promotores de la industria sustitutiva buscaron el apoyo de los trabajadores industriales; al mismo tiempo, las políticas populistas supusieron la consolidación de una estructura sindical vinculada al PJ, y la creación de un prolijo marco legal para el trabajo que se fundamentaba en los principios de estabilidad laboral y negociación colectiva por ramas de actividad, al tiempo que se establecían los componentes indirecto y diferido del salario, que iban a parar a los fondos de la obra social de los sindicatos (quienes gestionaban el régimen de seguridad social). Por ello una reforma laboral de orientación fondomonetarista iba a resultar problemática para el gobierno justicialista.

Por todo ello, el gobierno procuró allanar el terreno para disminuir la oposición sindical, tanto a la reforma laboral como a todas las demás, intentando crear división en el frente sindical y aplicando políticas de premio y castigo para con los sindicatos. Así, contribuyó a paliar los problemas financieros de los sindicatos, permitió su participación en los fondos de pensiones privados, así como en los Programas de Propiedad Participada, a través de la obra social de los mismos (Goldin, 2001: 13), y ofreció a sindicalistas puestos de influencia en la administración, como la dirección de las AFJP y las ART, o en la designación de los conciliadores privados para el sistema de conciliación obligatoria previa (*Ibíd.*). Las reformas propuestas por Menem no eludieron completamente la oposición de los sindicatos, que convocaron dos huelgas generales contra las mismas (en septiembre de 1995 y 1996), pero su falta de acción contra las privatizaciones y otras reformas que hemos descrito anteriormente es elocuente del bajo grado de oposición sindical efectiva a las mismas.

Por su parte, la estrategia de la cúpula sindical consistió en defender su espacio de influencia, tolerando, y en ocasiones apoyando, la orientación general de la política económica de la década, pero mostrando una oposición frontal a aquellas propuestas de reformas que comprometiesen la continuidad del marco de relaciones sindicales y, en definitiva, del ámbito de influencia económica y política inmediata de los sindicatos. Entre tales propuestas se encontraban varios aspectos de la reforma laboral que finalmente no salieron adelante. En definitiva, la estrategia de la CGT en todo el proceso se concretó en el consentimiento ante numerosas propuestas de reforma de las instituciones del mercado de trabajo, a cambio de preservar su estructura interna y algunos resortes de acción sindical, así como asegurar sus fuentes de financiación. En palabras de Goldin (2001: 14) se trató de «aceptar la introducción de cambios profundos en el marco institucional externo al modelo sindical para que este mismo no necesitara cambiar».

Un obstáculo relacionado con el anterior al que se enfrentaban las reformas era el Parlamento: buena parte de los diputados y senadores del PJ era afín a la CGT y reacia a

²² Muchos diputados y senadores justicialistas provienen de las filas de la CGT, cuyo ideario es peronista.

una reforma en profundidad del marco de relaciones laborales. Por ello, varios proyectos de ley que apuntaban en este sentido quedaron empantanados en las dos cámaras.

Sí se aprobaron, en cambio, numerosas reformas parciales que afectan a distintos aspectos del medio de trabajo y a las condiciones de contratación y negociación colectiva. Entre ellas destacan las siguientes:

- Mediante el Art. 24 de la Ley de Empleo (Ley 24.013, de 13 de noviembre de 1991), se obligaba a empresarios y trabajadores a negociar los aumentos salariales en función de los aumentos de productividad, y se proveían mecanismos para la supervisión pública de este requisito.
- Mediante el decreto 2.884/1991 (Art. 105), se habilitaba la negociación salarial en el ámbito de la empresa, con acuerdo de las partes implicadas.
- Más adelante, aumentó la flexibilización laboral en las pequeñas y medianas empresas (Lo Vuolo, 2000: 12).
- Mediante el Decreto 470/1993, se eliminó la homologación ministerial de los acuerdos salariales, reduciéndose el control público del cumplimiento de las cláusulas de productividad y salarios (*Op. Cit.*, 13).
- La Ley de Quiebras (Ley 24.522, de 20 de julio de 1995) estableció el cese automático del convenio colectivo cuando la empresa se declaraba en quiebra (Art. 20), autorizando a empresario y trabajadores a negociar nuevas condiciones, y eximiendo al comprador de una empresa en quiebra de respetar las obligaciones laborales previas (Gerchunoff y Torre, 1999: 38).
- Se sancionó una Ley de Riesgos del Trabajo (Ley 24.577 de 13 de septiembre de 1995) que limitaba la responsabilidad del empresario en los accidentes laborales a la cobertura mediante un seguro suscrito con las ART.
- A ello debe añadirse que la reforma del sistema previsional que arranca en 1993 suponía a la larga la reducción del componente diferido del salario.
- También deben tenerse en cuenta las reformas instrumentadas en el estatus de los funcionarios, con la consiguiente precarización del empleo público (ver Apartado 5.3.2 más arriba).

Al socaire de todas estas reformas parciales fueron surgiendo en el mercado laboral figuras nuevas que suponían una mayor desprotección, como el denominado «periodo de prueba» para contratos indefinidos (plazo en el que el trabajador podía ser despedido sin preaviso, sin necesidad de alegar ninguna causa y sin derecho a indemnización), el contrato temporal sin causas objetivas para la temporalidad, el contrato de aprendizaje y la pasantía (en ambos casos se asumía una relación contractual no laboral, que no implicaba el pago de contribuciones sociales por el empresario).

Ya en medio de la depresión económica del final de la década, en mayo de 2000, el gobierno de De la Rúa dio una nueva vuelta de tuerca a la reforma laboral, sancionando la

Ley 25.250, conocida como «Ley Banelco», apodo que se debe a las sospechas de que se aprobó por medio de sobornos a diputados y senadores²³. Sus principales medidas fueron:

- Ampliación del periodo de prueba para contratos indefinidos, que podía establecerse hasta en 12 meses.
- Reducción de contribuciones patronales para nuevos empleados de hasta en un 50%.
- Restricción de la ultraactividad de los convenios colectivos vencidos a dos años.
- Otorgamiento de prioridad a convenios de nivel de empresa sobre convenios a escala sectorial²⁴.
- Reglamentación de medidas de fuerza en caso de conflictos laborales que afectasen a servicios considerados esenciales (Art. 33).

La vigencia de esta norma duró tan solo cuatro años, ya que fue derogada en 2004 por la Ley 25.877, pero su importancia se debe a que fue la ley que imperó durante la etapa más grave de la depresión y el inicio de la recuperación. Además, al ser derogada —y no anulada— todas las disposiciones y contratos firmados a su amparo continuaron siendo válidos.

En definitiva, la línea común que han seguido las diferentes medidas que han perseguido la reforma de la relación laboral han sido la “flexibilización a la baja” del salario y la precarización de las condiciones de trabajo.

En resumen, la reforma laboral supuso un cambio parcial en las formas de contratación (normalización de la contratación temporal, reducción formal sustancial de los componentes indirecto y diferido del salario). Sin embargo, se dieron pasos importantes en esta línea, en políticas que atañen también a otros ámbitos.

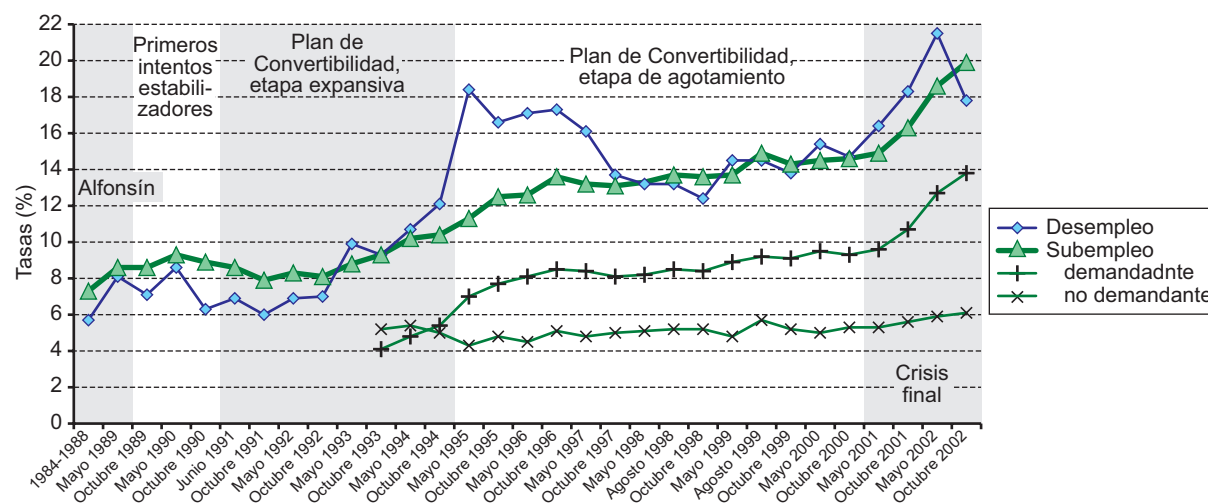
Además, a lo largo de toda la década, como telón de fondo de la pugna distributiva, se produjo un proceso que socavaría la fuerza de la posición sindical: el aumento tendencial del desempleo, que pasó del 6,3 % en octubre de 1990 al 18,3 en octubre de 2001 (Gráfica 5.5); el subempleo prácticamente se duplicó en el mismo periodo (y todos estos datos se agravaron en extremo durante la crisis final de la Convertibilidad). El mercado laboral se había vuelto más precario e inestable o, en otras palabras, más «flexible», lo que supone el cumplimiento en una parte considerable —aunque no total— de la agenda de reformas preconizada en este ámbito por el FMI y el BM.

Y por otro lado, no es casualidad que hayamos dejado para el final del capítulo el tratamiento de esta reforma. Tal y como argumentábamos en el Capítulo 1, la relación salarial es compleja y multidimensional y, a nuestro entender, solo puede captarse en toda su dimensión (componentes directo, indirecto y diferido del salario, así como el marco

²³ Un ministro de trabajo se ufano de que con una tarjeta Banelco (tarjeta de crédito) podría comprar a senadores justicialistas. En 2003, el ex-secretario parlamentario del Senado, Mario Pontaquarto, declaró ante la Justicia que en el año 2000, con fondos proporcionados por el Ejecutivo, se pagaron unos cinco millones de dólares a varios senadores para garantizar que la Ley 25.250 fuese aprobada (Giosa, 2004a, p. 2).

²⁴ En los convenios colectivos se negocian retribuciones mínimas; por tanto, la prevalencia del convenio de orden mayor sobre el de orden menor permite una mejor protección a los trabajadores y refuerza la negociación colectiva.

general de relaciones de trabajo) al abordar el conjunto de políticas de ajuste que acabamos de describir y que, como puede verse ya, se resumen en una ofensiva del capital sobre el salario y las condiciones de trabajo.



Gráfica 5.5. Evolución del desempleo y del subempleo horario, 1989-2002. (Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de INDEC.)

5.5. Recapitulación

Las políticas económicas se aplican a una realidad social compleja y generan conflictos de intereses; todo ello acaba causando diferencias más o menos importantes entre el proyecto inicial y el curso final de las reformas, que puede llegar incluso a desvirtuarse y empantanarse. En el caso de Argentina, la orientación de las políticas era nítidamente fondomonetarista; allí donde la resistencia fue menor, se aplicaron de un modo especialmente profundo y veloz; donde se encontró o se adivinó una oposición fuerte, las reformas fueron objeto de negociación, y su aplicación fue más escalonada y menos profunda (el Diagrama 5.1 sintetiza los principales avances en las reformas estructurales). Pero el grado de correspondencia entre el proyecto inicial —las recetas del Consenso de Washington— y el alcance final de las reformas es indudablemente elevado: pocos casos se encontrarán en América Latina en los que se hayan aplicado tan fielmente las recetas fondomonetaristas.

En un lapso de entre 5 y 8 años, se concentró el grueso de un programa de reformas estructurales que logró privatizar todas las empresas, modificar sustancialmente la plantilla y el régimen de los trabajadores de la Administración, reducir y disponer la desaparición final de la promoción industrial, eliminar los controles públicos sobre mercados que fueron monopolios públicos, abrir la economía sin restricciones a los flujos de capital y mercancías, y dar pasos importantes en la privatización de las pensiones y la desregulación laboral. Pero debe tenerse en cuenta la menor profundidad en general de las reformas a nivel provincial,

así como en el ámbito del mercado laboral²⁵. Ello se empleará como argumento para justificar la persistencia de la crisis desde finales de la década, y presionar al gobierno argentino a profundizar en las políticas de ajuste. En el próximo capítulo tendremos ocasión de calibrar la verdadera importancia de estos hechos en el devenir que condujo al colapso de la Convertibilidad y de la economía argentina.

²⁵ En el ámbito de las políticas de estabilización, también hubo discrepancias con las recetas que propugnaban el FMI y el BM. Por ejemplo, la puesta en marcha del Plan de Convertibilidad no se acompañó de una fuerte devaluación inicial, como acostumbra a aconsejarse.

	Privatizaciones	Reforma de la Administración	R. promoción industrial	Desregulación mercados	Apertura comercial	Apertura y R. financieras	Reforma tributaria	Privatización pensiones	Reforma laboral	
1989	LRE	Modificación del status (LEE)	Suspensión (LEE)	Eliminación subsidios (LEE)	Abrupta bajada de aranceles. LEE	Desregulación IE (LEE)	Reducción de aranceles			1989
1990	Entel, Aerolíneas Argentinas		Vigencia LEE. Decreto 435	(privatizaciones)			Ley Penal Tributaria. Reducción de tributos			1990
1991	Áreas petrolíferas, Entel, ferrocarril			Desreg. precios agrícolas y combustibles. (privatizaciones)	Tratado de Asunción	Regulación y supervisión bancarias			Ley de Empleo. Descentraliz. negociación colectiva	1991
1992	Gas, SEGBA, Entel		Pago condicionado de ayudas. Incentivos abandonado régimen	(privatizaciones)		Regulación y supervisión bancarias	Pacto Fiscal			1992
1993	YPF, Hidronor, Concesiones de infraestructuras			(privatizaciones)		Regulación y supervisión bancarias. LIE	Pacto Federal	Ley 24.424: SIJP	Descontrol del vínculo salarios-productividad	1993
1994	(Remates)					Traspaso Caja Nacional				1994
1995	Edenor, Edesur				Mercosur en vigor	Fuerte regulación bancaria. Política de concentración		Ley 24.463: Solidaridad Previsional	Ley de Quiebras Ley de Riesgos del Trabajo	1995
1996	(Empresas provinciales)	Decretos 660, 558 y 928				Arranque privatizacs. financieras				1996
1997	(Empresas provinciales)		Nuevo impulso reformista							1997
1998	(Empresas provinciales)									1998
1999	Remate YPF					Venta BHN				1999
2000	(Últis. remates)								Ley «Banelco»	2000
2001										2001

	Incidencia decisiva o muy importante
	Incidencia importante
	Incidencia poco importante o nula

Nota: no se recoge la reestructuración del gasto público por entenderse que ésta es efecto de las demás medidas.

Diagrama 5.1. Síntesis de reformas estructurales. (Fuente: Elaboración propia.)

Capítulo 6

Los efectos de las políticas de ajuste sobre la relación salarial. Quiebra de la Convertibilidad y devaluación nominal

En el Bloque III trataremos de cuantificar los efectos concretos de las políticas de ajuste sobre los componentes de la competitividad comercial de Argentina frente a EE.UU. tal y como los hemos definido en el Capítulo 2. No obstante, y en línea con los principios metodológicos establecidos en el Capítulo 3 de la presente investigación, un estudio cuantitativo no basta por sí solo para caracterizar los resultados que arroja como consecuencias de las políticas de ajuste que acabamos de describir. Los vínculos entre estas y los salarios reales, los precios relativos o la productividad son complejos y se distribuyen en una secuencia temporal en la que se articulan con otros fenómenos, dando lugar a efectos inmediatos o directos, y diferidos, o indirectos. Por ello, es necesario relatar lo acontecido a lo largo del periodo objeto de estudio en un nivel de detalle que permita establecer vínculos causales coherentes con nuestro marco analítico.

Tal y como se estableció en el Capítulo 1, el fin último de las políticas de ajuste es operar una transformación profunda en la relación salarial que se traduzca en una distribución funcional del ingreso más favorable al capital frente al trabajo: de ahí que nos centremos en este elemento en el presente capítulo. Pero también trataremos de establecer vínculos causales entre estas políticas y los demás elementos que determinan la competitividad comercial de Argentina.

Algunas de las medidas descritas en el capítulo anterior conllevan efectos inmediatos evidentes sobre los salarios, que ya han sido apuntados. Las políticas de ajuste tuvieron en conjunto el resultado de una dinámica macroeconómica en la que se inscribe la relación salarial. Por ello, una vez descritos los efectos inmediatos de las políticas de ajuste (Apartado 6.1.1), estudiaremos la dinámica macroeconómica a la que estas dieron lugar, (Apartado 6.1.2), para determinar a continuación los efectos de la misma sobre los componentes de la competitividad comercial argentina (Apartado 6.1.3). Así, la devaluación del peso y otras medidas de urgencia llevadas a cabo a comienzos de 2002 aparecen como corolario de tal dinámica macroeconómica (Apartado 6.2.1), lo que, unido a los elementos del marco de relaciones laborales que se mantuvieron incólumes, determinará una nueva

serie de efectos sobre la relación salarial que también se describen (Apartado 6.2.2). En las próximas páginas nos disponemos a realizar el recorrido analítico propuesto.

6.1. De las políticas de ajuste a la quiebra final de la Convertibilidad

Algunas de las medidas descritas en el capítulo anterior conllevan efectos inmediatos evidentes sobre la relación salarial, que ya han sido apuntados. Las políticas de ajuste tuvieron en conjunto el resultado de una dinámica macroeconómica en la que se inscribe la relación salarial. Por ello consideramos necesario abordar en primer lugar la dinámica macroeconómica a que dio lugar la Convertibilidad para comprender en su contexto la desfavorable evolución de la distribución funcional del ingreso durante dicho periodo.

6.1.1. Efectos inmediatos de las políticas de ajuste

De acuerdo con el planteamiento que acabamos de exponer, nos disponemos aquí a analizar los efectos económicos y sociales inmediatos de cada política de ajuste; pero, además, procuraremos delimitar el papel de cada una de las reformas en la configuración de la dinámica económica de la década, lo cual nos servirá de base para el Epígrafe siguiente. El orden de exposición será idéntico al empleado en el Capítulo 5 para describir las políticas de ajuste: según su aplicación en el tiempo. (La justificación del uso de este criterio se ha expuesto al final del Apartado 1.2.4.)

A. LOS PLANES DE ESTABILIZACIÓN

La sucesión de planes de estabilización que desembocó en la implantación de la Convertibilidad terminaron por crear un escenario macroeconómico propicio para relanzar el crecimiento económico. El Plan BB y su correspondiente fracaso, junto con la sanción de las Leyes de Emergencia Económica y Reforma del Estado, causaron un agravamiento de la depresión a comienzos de 1990. Sin embargo, ya durante la aplicación de los Planes Erman la economía comenzaba a remontar (a pesar de su recaída a principios de 1991, causada por la fuerte depreciación del austral y el fracaso de los Planes Erman), y el Plan de Convertibilidad tuvo efectos positivos sobre el crecimiento desde el primer momento de su aplicación. Una explicación a este hecho se encuentra en los elevados niveles de inflación que soportaba la economía, y cuyo control tenía efectos tan positivos sobre el crecimiento que contrarrestaban los efectos recesivos de los planes de estabilización¹. Por otra parte, el Plan de Convertibilidad no se acompañó de una fuerte devaluación inicial (elemento habitual

¹ Esta explicación concuerda con Ramos, en Súnkel (Comp.) (1991:150), quien postula que los costes y riesgos de la estabilización macroeconómica son elevados cuando la inflación es persistente y elevada (con uso extendido de mecanismos de indicación), pero son bajos cuando la inflación es ocasional y baja, o en casos de inflación aguda o hiperinflación.

de las políticas estabilizadoras preconizadas por el FMI y el BM) que, en el caso de Argentina, hubiera tenido importantes efectos en términos de compresión de importaciones de bienes de equipo e insumos intermedios.

Sin embargo, el régimen de Convertibilidad, con la imposibilidad de una política monetaria activa (y de operaciones de esterilización²), perfilaba un sistema financiero procíclico, que contribuyó notablemente a la inestabilidad del crecimiento. Además, la mencionada ausencia de una devaluación inicial al implantar el Plan de Convertibilidad conllevó un peso sobrevalorado desde el principio del régimen, en el sentido de que la paridad concreta defendida mediante continuas operaciones de mercado abierto era lo bastante elevada como para favorecer la tendencia al déficit de la balanza por cuenta corriente. Finalmente, la libre convertibilidad entre el peso y el dólar posibilitó que el sistema financiero estuviese altamente dolarizado: una proporción creciente de los ahorros se denominaba en dólares.

En lo referente a los efectos distributivos, la estabilización de los precios frenó la pérdida de poder adquisitivo de los salarios por la inflación, aunque la licuefacción de la deuda mediante el Plan Bonex supuso mermas de patrimonio para los pequeños ahorradores.

B. LAS PRIVATIZACIONES

La venta de empresas públicas tuvo un impacto muy significativo sobre las cuentas públicas hasta 1993: contribuyó a reducir el déficit de las cuentas del Estado, que devendrían superavitarias en 1992. Ello resultó esencial para la estabilización de la economía aunque, al agotarse el proceso de privatizaciones, los ingresos por este concepto cayeron, y el desequilibrio fiscal volvió a agrandarse.

Como se dijo más arriba, la reestructuración de las empresas privatizadas corrió a cargo de los consorcios adquirientes. En general, esa reestructuración se tradujo en despidos masivos, externalización de servicios y, en mayor o menor medida, incorporación de nuevas tecnologías, todo ello orientado a explotar mercados cautivos.

Dicha reestructuración de las empresas supuso abruptos recortes de plantilla; aunque una parte indeterminada de ellos respondieron a la mencionada externalización, todo apunta a que las privatizaciones conllevaron una importante destrucción de empleo. Según Beccaría y López³ (1996: 40, citados por Lo Vuolo, 2000: 11), «un estudio provisorio ubica la caída del empleo en empresas públicas en el orden de 150.000 puestos entre 1991 y 1995, cifra que constituye un 10 % del aumento de la desocupación registrada en las ciudades según datos de la encuesta de hogares».

Puesto que el capital exterior tuvo un papel muy importante en las privatizaciones, estas tuvieron un notable impacto sobre la balanza de pagos, especialmente en la cuenta financiera. Con ellas comenzó el aumento de la inversión extranjera directa, de la cual

³ Beccaría, L. y López N. (1996): "Notas sobre el comportamiento del mercado de trabajo urbano", en *Sin Trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*. Unicef-Losada. Buenos Aires.

fueron responsables en un 76 % en 1990, porcentaje que decrecería a 56, 53 y 33 en los tres años siguientes, a medida que se agotaba el proceso privatizador (Rodríguez, Dir., 2001: 23); a partir de entonces, y hasta 1999, el flujo de inversión directa sería creciente. Mayor fue el impacto de las privatizaciones sobre el flujo de inversión en cartera de no residentes en Argentina, de la que fue responsable en un 86 % en 1991; el porcentaje se redujo a 46 y 52 en 1992 y 1993, respectivamente (*Ibid.*).

Pero, agotado el proceso de privatizaciones, su impacto sobre la balanza de pagos fue el contrario: al poco tiempo de su venta, las empresas en general dieron beneficios que fueron repatriados en buena medida y en un monto creciente, en desmedro de la cuenta corriente (*Op. Cit.*, 27). Pero además, las empresas privatizadas se endeudaron en una cuantía importante: el porcentaje de sus obligaciones exteriores (en su mayoría, títulos de deuda y deuda bancaria directa) sobre el total de la economía fue en aumento entre 1992 y 1999, y representaba en torno al 40 %. En consecuencia, el aumento de su participación en el pago de intereses al exterior fue similar, representando el 42 % del total entre aquellos dos años (*Op. Cit.*, 28).

Buena parte de las privatizaciones (tanto ventas como concesiones) correspondió a servicios públicos (como el agua y la electricidad) e infraestructuras (como carreteras y ferrocarriles), cuya evolución es crucial, no solo para reducir la privación que de ellos sufren muchas barriadas periféricas argentinas, sino también para reducir los costes de aprovisionamiento y transporte de las empresas. A pesar del aumento experimentado en la prestación de servicios telefónicos y eléctricos, lo más habitual fue un escaso aumento o incluso disminución de la cantidad y calidad de los servicios públicos. Un caso importante es el abastecimiento de agua potable y gestión de aguas residuales, en el que los avances han sido escasos, y similares a los experimentados en el periodo anterior; al finalizar la década, cerca de la mitad de la población urbana no tenía acceso a estos servicios (Rofman, en Baima y Rofman, Comps., 2000: 27). Pero el caso más negativo fueron las infraestructuras de transporte. La red troncal de carreteras, entregada en concesión, presenta deficiencias en su conservación e insuficiencias en su tamaño (*Ibid.*). Por otra parte, el estado de la red ferroviaria experimentó un franco retroceso: el transporte de mercancías pasó a realizarse en forma creciente por carretera, mientras que el de pasajeros de mediana y larga distancia prácticamente ha desaparecido⁴.

Este proceso contrasta con la evolución de las tarifas de los servicios: como parte del proceso privatizador de Entel, se permitió que las tarifas telefónicas, expresadas en dólares, se multiplicasen por ocho en 1990 (*Ibid.*). Más destacable es el caso de las tarifas ferroviarias, antes sensiblemente inferiores a las del transporte por carretera, que se duplicaron poco antes de la concesión de las líneas. Además, «en las cláusulas de las respectivas concesiones se establecieron mecanismos de indexación, ajustados en general por el Índice de Precios Mayoristas vigente en Estados Unidos de América, con valores dolarizados, transgrediendo expresamente las normas establecidas en la Ley de Convertibilidad» (*Ibid.*). Por otra parte, el peaje promedio es sensiblemente mayor al que se

⁴ «Argentina debe ser hoy el único país del mundo, por su dimensión territorial, que ha suprimido o desactualizado tecnológicamente su sistema ferroviario para el traslado de personas y de cargas» (*Ibid.*).

cobra en otros países, como admitía el propio Secretario de Obras Públicas de la Nación en 1999 (Rofman, en Baima y Rofman, Comps., 2000: 29).

A pesar de que el aumento de tarifas fue más que proporcional al aumento de las inversiones, las empresas privatizadas o concesionarias recibieron importantes subvenciones⁵, que completaron unos beneficios cuya tasa fue mayor que la obtenida por empresas similares en otros países (*Op. Cit.*, 28), y resultó superior a la media de la élite empresaria local (Tabla 6.1).

Tabla 6.1. Evolución de la tasa de rentabilidad sobre ventas de la élite empresarial local según el vínculo de las firmas con el proceso de privatizaciones, 1993-2000.

	Privatizadas	Vinculadas a las privatizaciones	No vinculadas a las privatizaciones	Total
1993	11,0	3,4	2,6	4,5
1994	10,5	5,3	4,1	5,6
1995	12,8	9,8	2,3	5,8
1996	11,2	6,4	1,1	4,3
1997	12,2	9,2	0,8	4,7
1998	10,4	6,2	0,9	3,8
1999	7,8	4,4	-0,3	2,4
2000	8,8	6,7	-1,2	2,4
Promedio 1993-2000	10,4	6,6	1,1	4,0

(Fuente: Schorr, 1999 y 2002.)

Incluso la prolongada crisis de la economía argentina a partir de 1999 apenas erosionó los beneficios de las empresas privatizadas. Por otra parte, la evolución de la facturación de las empresas privatizadas fue mejor que la del PIB (Tabla 6.2).

Tabla 6.2. Evolución comparativa del PIB de la economía argentina y de las ventas de las empresas privatizadas. Números índices: 1993 = 100.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ventas de las empresas privatizadas	100	116	129	143	145	153	166	185
PIB Argentina	100	109	109	115	124	126	120	120

(Fuente: Schorr, 1999 y 2002.)

⁵ Nuevamente, el ferrocarril es el caso paradigmático: en 1999, se negociaba una subida de tarifas del 25 % y se presupuestó un subsidio a las empresas concesionarias de los ferrocarriles del Gran Buenos Aires de 400 millones de pesos, «un monto equivalente a lo que fue el déficit operativo de la Empresa Ferrocarriles Argentinos de carácter estatal, un año antes del desmembramiento, cierre de ramales y privatización de los tramos subsistentes» (*Op. Cit.*, 28).

En síntesis, las privatizaciones supusieron una notable destrucción de empleo, así como una importante entrada de capitales que equilibró temporalmente las cuentas públicas y financió el déficit comercial. Pero además, supusieron ganancias extraordinarias para los capitales involucrados en ellas, lo que induciría cambios en la composición de los sectores dominantes del capital.

C. LA REFORMA DE LA ADMINISTRACIÓN

Las sucesivas oleadas de reforma de la Administración supusieron una importante reducción de efectivos del Estado, y una merma en su operatividad.

En lo que se refiere a la plantilla de la Administración, la del Estado tuvo una evolución decreciente: en el mejor de los casos, sobre la base de los datos de Rapetto (1998) y el INDEC, puede estimarse el recorte en unos 29 400 cargos entre 1990 y 2000, con una drástica reducción inicial de plantilla, que volvió a aumentar hasta 1996. No puede afirmarse lo mismo de las Administraciones Provinciales: a pesar de la falta de datos sobre el empleo público en las provincias, todo indica que este es al menos tres veces más numeroso que el de la Administración del Estado, y que ha aumentado, al menos entre 1994 y 2002. El número de puestos de trabajo declarados al SIJP en la categoría «Administración Pública, Defensa y Organizaciones y Órganos Extraterritoriales» pasó entre esos dos años de 242.000 a 672.000, lo que supondría un incremento de 430.000 cargos. A pesar de que el dato es poco fiable⁶, induce a afirmar que el aumento del empleo en las Provincias contrarrestó el recorte en el Estado.

Por otra parte, existen indicios claros de que mermó la capacidad administrativa y la operatividad del Estado, al menos durante la primera oleada de despidos: la contratación de ex-funcionarios por las consultorías que asesoraban al Estado denota que este requería de los servicios de aquellos trabajadores a los que había despedido⁷. Las bajas de personal cualificado suponen un serio deterioro de la capacidad del estado para delinear e implantar cualquier política. Los recortes en el personal y en los fondos también fueron especialmente negativos para un sistema de Investigación y Desarrollo en el que la importancia de las instituciones públicas es crucial (Sevares, 2000: 3).

⁶ En 1997, la serie de datos presentada en el Informe Trimestral del Ministerio de Economía aumenta bruscamente en 234.000 cargos, y el cuarto trimestre de 1996 el aumento es de 105.000. Ello solo puede deberse a la incorporación de nuevas poblaciones a la estadística (es probable que, por ejemplo, hasta el cuarto trimestre de 1996 se considerase solo la región del Gran Buenos Aires, y a partir de esa fecha se incorporasen a la estadística las demás Provincias), pero en el Informe no se provee ninguna aclaración.

⁷ Este hecho parece confirmar las apreciaciones de Sevares (2000: 4), para quien la reforma de la Administración «responde a la orientación de desplazar el sistema estatal para dar lugar a sectores privados llamados a hacerse cargo de tareas de consultoría, asesoramiento, gestión y realización que actualmente llevan a cabo organismos públicos».

D. APERTURA COMERCIAL

La reducción de trabas al comercio llevada a cabo a principios de la década hizo aumentar notablemente las relaciones comerciales de la economía argentina. Su tasa de apertura (calculada como la suma de importaciones y exportaciones de bienes y servicios, dividida por el PIB a precios de mercado, todo ello expresado en dólares corrientes) prácticamente se duplicó en ocho años, alcanzando un máximo en 1997 para luego reducirse lentamente. Sin embargo, el aumento a finales del periodo objeto de estudio es muy significativo (Tabla 6.3).

Tabla 6.3. Tasa de apertura de la economía argentina, en porcentaje del PIB.

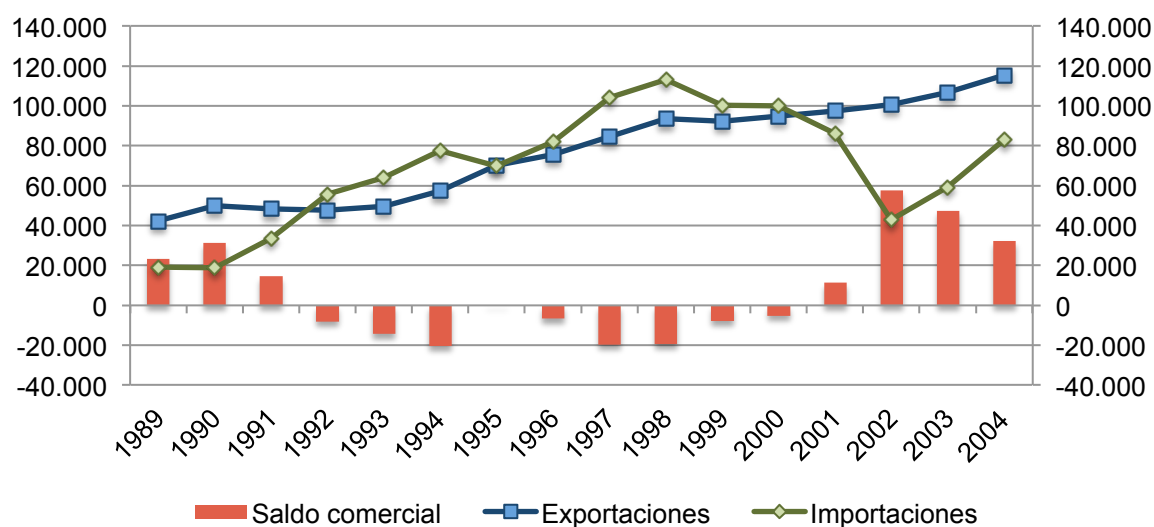
1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
9,9	8,7	10,3	12,0	12,2	14,0	15,5	17,0	18,8	18,7	16,7	17,7	17,0	15,1

(Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía de la República Argentina y el FMI.)

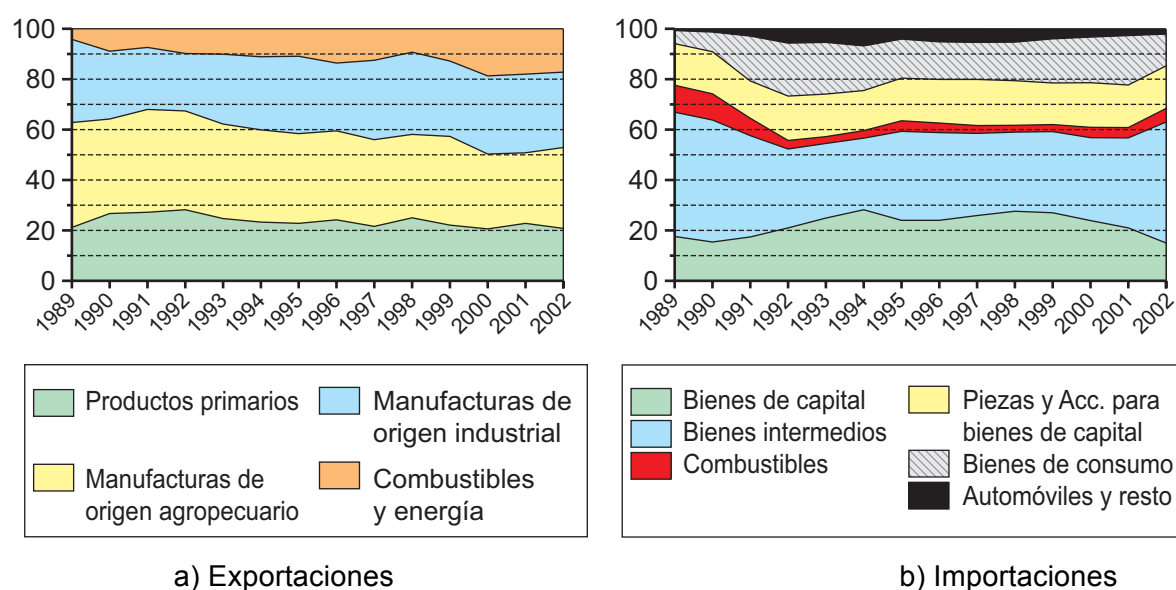
Sin embargo, el carácter abrupto y prácticamente indiscriminado de esta apertura⁸, unida a la sobrevaluación de partida del tipo de cambio que conllevaba la Convertibilidad, determinaron que la balanza comercial presentase un saldo negativo durante prácticamente todo el periodo (Gráfica 6.1): solo la el desplome de importaciones acaecido en 2001-2002 (con las consecuencias negativas que ello acarrea para la economía) será capaz de revertir dicho saldo.

La principal transformación operada en la estructura exportadora de Argentina fue el marcado aumento de la participación de los productos energéticos (Gráfica 6.2a). Además, se produjo una leve reducción de la proporción de los productos del sector primario y manufacturas de origen agropecuario. Sin embargo, la suma de estas dos partidas continúa representando más de la mitad de las exportaciones, y la participación de las manufacturas de origen industrial ha permanecido constante durante todo el periodo. Parece claro, por tanto, que las políticas de ajuste no han reducido el carácter esencialmente primario-exportador de la inserción internacional de la economía argentina.

⁸ Una importante excepción la constituyó la industria automotriz, que gozó de protección en el marco del Mercosur. Ello posibilitó un importante crecimiento del sector. Sin embargo, Gambina (en Sader, Comp., 2001: 207) afirma que dicha expansión se basó en buena medida en un aumento de las labores de ensamblaje, que generan menor valor añadido.



Gráfica 6.1. Importaciones de bienes y servicios en millones de dólares constantes de 2005. (Fuente: Banco Mundial.)

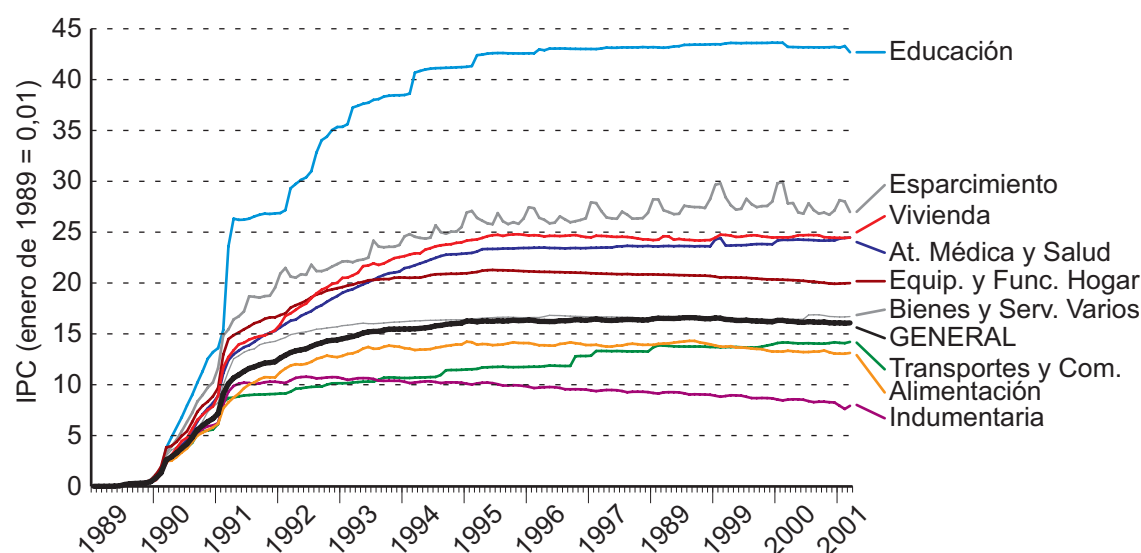


Gráfica 6.2. Estructura del comercio exterior de bienes de Argentina (porcentajes del total). (Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía de la República Argentina.)

Mayores fueron los cambios operados en la estructura de las importaciones (Gráfica 6.2b). Durante la primera mitad de la década, aumentó sensiblemente la partida «Bienes de capital», lo que denota que hubo un proceso de renovación y modernización de los equipos productivos que, sin embargo fue menor de lo que indica este dato: parte de este aumento vino a sustituir a la producción argentina (por ejemplo, la producción de maquinaria permaneció estancada durante toda la década); el valor corriente de las compras de equipos

productivos se multiplicó por once entre 1989 y 1997, pasando de 697 a 8.154 millones de dólares. Posteriormente se contrajo, sufriendo con particular intensidad la compresión de importaciones que sucedió a la devaluación de 2002. Pero la partida que más aumentó fue la de bienes de consumo, que en el mismo periodo se multiplicó por veinticinco (pasando de 205 millones de dólares en 1989 a 3.747 en 2001; en 1997 y 1998 superó los 5.200 millones). Por otra parte, la partida «Bienes intermedios» redujo en más de 13 puntos porcentuales su participación entre 1989 y 2001.

Además, la apertura comercial, al exponer a ciertos sectores a la competencia internacional, forzó un cambio de precios relativos entre los sectores de bienes y servicios susceptibles de comercio internacional y los que no lo son. La evolución de las distintas partidas del IPC es un indicador disponible en el que se refleja este cambio (Gráfica 6.3)⁹: en los grupos más expuestos al comercio internacional, como «Indumentaria» o «Alimentación», los precios crecieron por debajo de la media, e incluso decrecieron; por el contrario, las partidas más resguardadas de la competencia exterior, como «Vivienda» y los servicios en general, experimentaron un crecimiento mayor al del nivel general de precios.



Gráfica 6.3. Evolución de las distintas partidas del Índice de Precios al Consumo del Gran Buenos Aires. (Fuente: INDEC.)

En general, la adaptación de la pequeña y mediana industria a este fenómeno se limitó a reducir plantilla e introducir cambios organizativos, siendo muy escasa la ampliación y modernización de los equipos productivos¹⁰. Las ramas cuya reestructuración fue «ofensiva» (que no supuso destrucción neta de capacidad productiva) fueron la producción de insumos

⁹ Además del Índice de Precios básicos al Productor, que analizaremos en detalle en el Capítulo 9.

¹⁰ «La lucha de las pymes por bajar sus costos medios tiene rendimientos decrecientes puesto que siguen operando con los equipos de décadas anteriores y no pueden reestructurarse ofensivamente» (Chevnik, 2001: 8).

básicos (metálicas básicas, petroquímicas), el «área vinculada con los recursos naturales» (Chevnik, 2001 :11) y el complejo automotriz.

La apertura comercial también benefició a los grandes productores agropecuarios (en detrimento de los de menor tamaño), que podían exportar sin restricciones e importar insumos más baratos.

En definitiva, la apertura comercial vino a reforzar un déficit persistente de la balanza de bienes y servicios, y alimentó el proceso de alteración de los precios relativos a favor de los bienes no comerciables, lo que desincentivaba la inversión en aquellos sectores de los que dependía el cierre de la brecha comercial y la transformación de la inserción exterior primario-exportadora de la economía argentina.

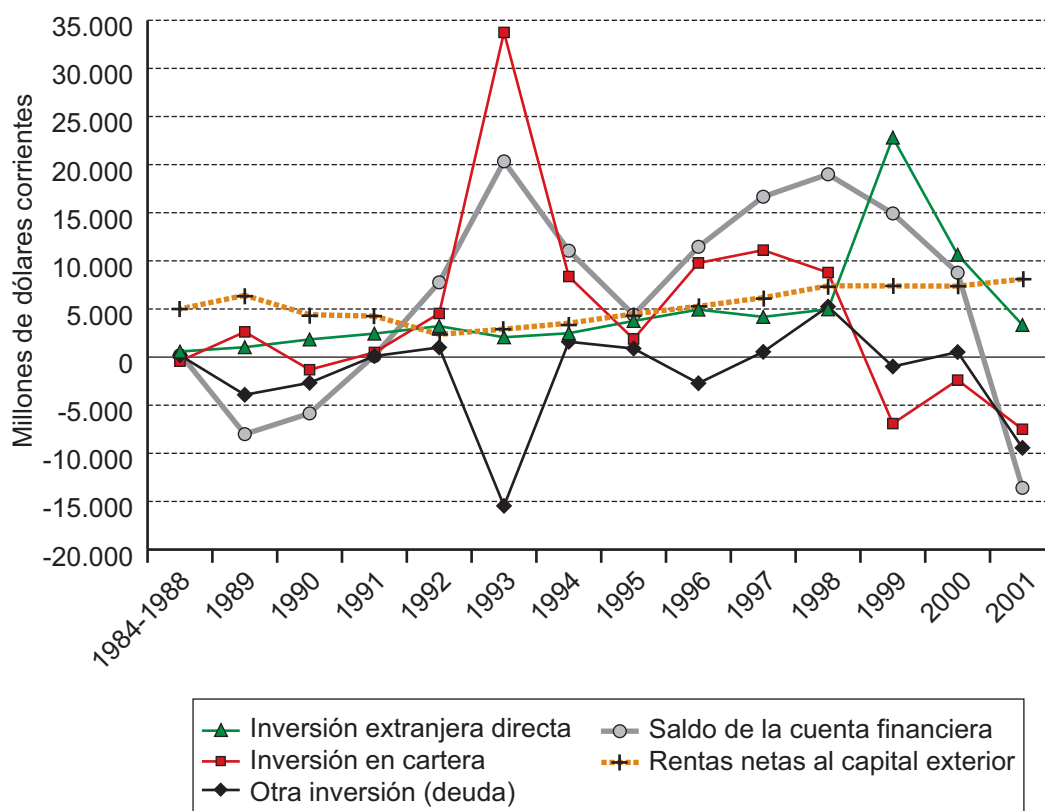
E. APERTURA Y REFORMA FINANCIERAS

Las consecuencias de la apertura y reforma del sistema financiero son tan complejas como el conjunto de políticas que hemos agrupado bajo esta rúbrica.

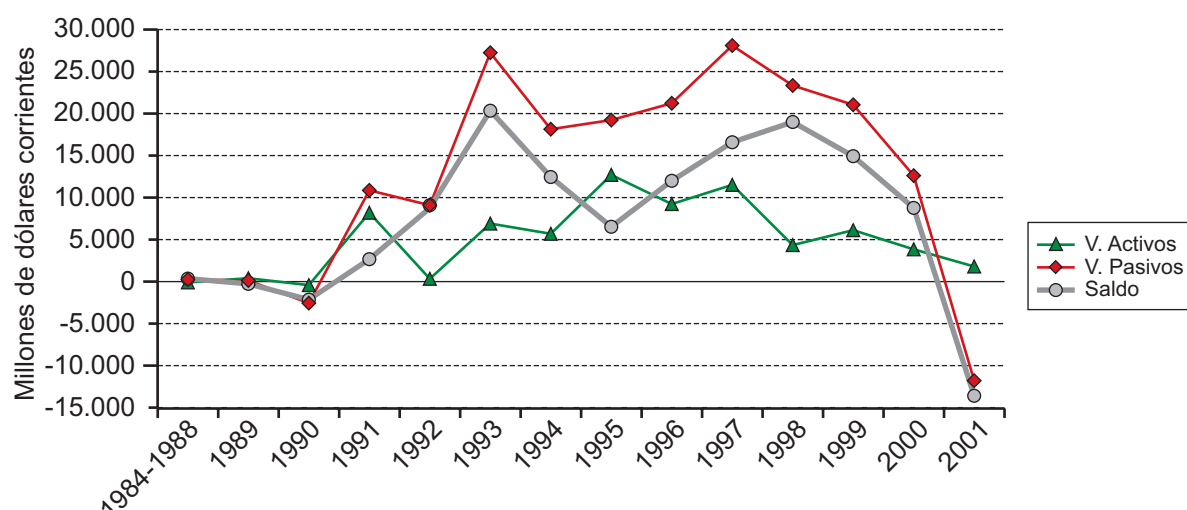
El régimen de la Convertibilidad suponía una sobrevaluación del tipo de cambio que presionaba sobre la balanza comercial, la cual devino estructuralmente deficitaria. Por ello, se requería la entrada de capitales que contrarrestase dicho déficit, de modo que el saldo de la balanza básica fuese positivo y aumentasen las tenencias en divisas, lo que era imprescindible para el sostenimiento del régimen cambiario.

La desregulación de movimientos de capital facilitó un considerable aumento de la afluencia de capitales extranjeros. Entre 1989 y 1998, la inversión extranjera directa (IED) neta se multiplicó por cinco, y su tendencia fue estable (aunque en 1993 descendió un tercio con respecto al año anterior), hasta el gran repunte de 1999 que recogen los datos del FMI (y que en parte se debió a la venta de YPF) y un posterior desplome durante 2000-2001. Sin embargo, la inversión en cartera mostró una gran volatilidad, así como, en menor medida, el endeudamiento externo. Por tanto, la financiación externa de la economía (es decir, la entrada neta total de capitales) fue muy volátil (Gráfica 6.4), lo que se traduciría en inestabilidad de la tasa de crecimiento.

Sin embargo, estos saldos netos no reflejan que, junto con la creciente afluencia de capitales del exterior, se dio un proceso de salida de capitales al exterior: la partida «Variación de activos» de la cuenta financiera muestra valores positivos, y crecientes hasta 1998, lo que denota salidas de capitales (Gráfica 6.5). A ello se añade que la remisión de rentas del capital al exterior (dividendos, utilidades e intereses) se duplicó entre 1989 y 1998, pasando de 6.698 a 13.578 millones de dólares.



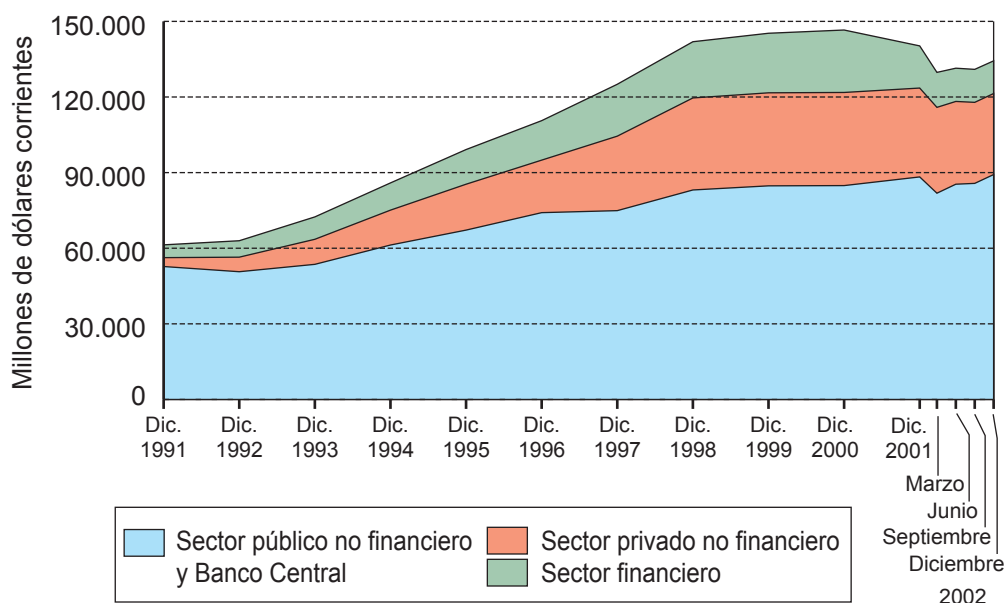
Gráfica 6.4. Saldos netos (variación de pasivos menos variación de activos) de la cuenta financiera y sus sub-balanzas. (Fuente: FMI.)



Gráfica 6.5. Componentes y saldo de la cuenta financiera. (Fuente: FMI.)

La desregulación financiera también conllevó un aumento considerable del volumen de deuda externa: entre diciembre de 1991 y el mismo mes de 1997 su monto, expresado en dólares corrientes, se duplicó, para luego estancarse desde finales de 1998. Para entonces, el monto de deuda pública se había multiplicado por 1,6, mientras que la deuda privada lo

hizo por 7 (la del sector privado no financiero se decuplicó holgadamente). Este notable aumento de la deuda privada, cuya participación en el total pasó del 14 % a suponer dos quintos al final de la década, representó el 55 % del incremento total hasta diciembre de 2001 (Gráfica 6.6).



Gráfica 6.6. Volumen total de deuda externa por tipo de deudor. (Fuente: INDEC.)

Aparte de las consecuencias de la apertura exterior sobre la balanza de pagos (que serán cruciales para determinar el hundimiento de la Convertibilidad), es preciso reparar en los efectos de la apertura y reforma del sistema financiero en el aparato productivo.

Además de financiar el déficit comercial de Argentina, cabía esperar de la apertura financiera (y la consiguiente desregulación de la IED) que liderase un proceso de modernización productiva y tecnológica que debería extenderse a toda la economía argentina. Según Chevnik (2001: 12) «Puede afirmarse que la IED lideró el proceso de reconversión industrial en lo referido a los aspectos más modernizadores: incorporación de tecnología de producto de nivel internacional, desarrollo de economías de escala, adopción de métodos de gestión ahorradores de tiempo y costes, difusores de calidad, etc. Sin embargo, su aporte a la generación de encadenamientos productivos y a la difusión de externalidades (por ejemplo la radicación de actividades de investigación y desarrollo) es todavía débil o inexistente, según los casos». Es probable que la IED en Argentina, que se concentró en sectores determinados, hubiese estado creando enclaves productivos de escasa relación con el resto de la economía.

Dos procesos ligados a la apertura y desregulación financieras han sido la concentración y extranjerización de la banca¹¹. Estas han tenido consecuencias negativas para la pequeña y mediana empresa, que ha sufrido una mayor restricción en su acceso al crédito: la banca extranjera se centró en la explotación de la red de sucursales a través del cobro de comisiones por servicios bancarios a la población (Gambina, en Sader, Comp. 2001: 201). La expansión de las finanzas durante la década contrastó con la concentración del crédito, tanto geográficamente como por agente económico. En las provincias del interior, el monto de los depósitos bancarios se multiplicó por cuatro o cinco, mientras que el crédito aumentó en un 50 %; ello denota un drenaje de fondos hacia Buenos Aires y otros centros financieros de la Pampa, que concentraron el 85 % del crédito total. La concentración por agentes económicos fue todavía mayor:

«Si tomamos los préstamos de más de un millón de dólares, observamos que el 50 % del monto crediticio ha sido otorgado a cerca de doce mil empresas, mientras que otro 40 % se otorgó a mil novecientas empresas (prestamos de 5 millones hasta 100 millones) y el 10 % restante se encuentra concentrado en solo cuarenta y tres deudores, con prestamos superiores a 100 millones cada uno» (*Ibid.*).

En resumen, la apertura y reforma del sistema financiero facilitó la creciente entrada de capitales del exterior, pero también habilitó una importante salida de capitales al exterior; el saldo neto de este movimiento fue positivo (entraron más capitales de los que salieron), pero inestable. Esta afluencia de capitales tuvo consecuencias positivas, pero limitadas, en términos de modernización productiva. Finalmente, la extranjerización y concentración de la banca profundizaron la desigualdad en el acceso al crédito, facilitando una transferencia de ahorros hacia los agentes y áreas geográficas de mayor entidad económica.

F. REFORMA TRIBUTARIA

En un documento de trabajo de 1999, J.M. Bulacio estudia la carga impositiva sobre el capital y el trabajo entre 1993 y 1998, y concluye que la presión fiscal que soportó la fuerza de trabajo fue superior a la del capital. Dos factores explican este hecho. En primer lugar, la importancia de las contribuciones a la Seguridad Social, que recaen en el salario; en segundo lugar, el hecho de que el IVA argentino sea tipo consumo, que grava el consumo final. Sin embargo, los impuestos imputables al trabajo disminuyeron como porcentaje del PIB (principalmente, por la bajada en las cuotas laborales a la Seguridad Social). Aun así, la participación del trabajo en el ingreso amortiguó este efecto sobre la carga impositiva de sus ingresos (Tabla 6.4).

¹¹ En 1999, la participación de la banca extranjera en el total de los depósitos era del 51 %, cifra muy superior a la de países comparables, como Chile (21 %), México (10 %) y Brasil (9 %). En EE.UU., la relación no pasaba del 22 % (Gambina, en Sader, Comp. 2001:200).

Tabla 6.4. Distribución de la carga impositiva sobre trabajo y capital.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Carga impositiva como porcentaje del PIB						
Al trabajo	13,88	13,39	11,99	10,79	10,89	10,93
Al capital	7,49	7,78	8,38	8,62	9,37	9,74
Carga impositiva/Participación en el PIB						
Trabajo	25,79	25,58	23,59	22,64	23,61	23,89
Capital	16,20	16,34	17,03	16,46	17,38	17,95

(Fuente: Bulacio, 1999:13.)

De todos modos, como afirma Sevares (2000: 2) las continuas rebajas en los aportes a la Seguridad Social (especialmente los patronales) generaron beneficios adicionales para las empresas, pero no contribuyeron a reducir el desempleo ni a «dinamizar la economía» (efectos que afirmaban esperar los promotores de tales medidas). La evasión fiscal y previsional continuaron siendo elevadas, a lo que contribuyó la reducción en los recursos humanos y financieros en la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

G. OTRAS POLÍTICAS¹²

La desregulación de los mercados vino a acelerar dos procesos que habían arrancado con la apertura comercial y el proceso de privatizaciones: la concentración de capital y oligopolización de mercados, y la alteración de precios relativos entre los sectores de bienes comercializables y los de no comercializables.

Por su parte, el sistema previsional a que dio origen la privatización parcial de las pensiones contribuyó a una mayor concentración e inestabilidad del sistema financiero, dados los rasgos que lo caracterizaron (estos fueron expuestos al final del Apartado 5.4.9). Pero además, esta reforma tuvo un impacto pronunciado sobre la estructura del gasto público: buena parte de los contribuyentes (muchos de ellos de buen nivel salarial) se mudaron al régimen de capitalización, dejando de cotizar a un sistema de reparto cuyas obligaciones de pago de pensiones continuaban inalteradas. Ello aumentó el déficit del sistema previsional (Ver Gráfica 5.4, Capítulo 5): si en 1993 este se financiaba en un 72 % con las cuotas patronales y laborales, en 2001, el porcentaje de autofinanciación ya se había reducido a 44.

Pero la partida del gasto que más aumentó, especialmente al final del periodo, fue el servicio de la deuda, que reflejaba, además del aumento del endeudamiento (que fue del 37 % entre finales de 1996 y el cierre de 2001), la escalada de los costes financieros en la segunda

¹² Por desgracia, al no disponer de datos de la evolución de la producción industrial de las distintas Provincias, no podemos evaluar por separado el impacto del desmantelamiento parcial del sistema de promoción industrial.

mitad de la década, fruto de la mayor inestabilidad en las finanzas internacionales y de la fuerte exposición a ellas de la economía argentina.

En lo que atañe a la reforma institucional del mercado laboral, ya se comentó su carácter limitado y parcial. Sin embargo, ya por lo expuesto hasta este punto puede sospecharse que los objetivos que esta perseguía (reducción del salario directo, indirecto y diferido, generalización de la eventualidad, etc.) se cumplieron ya en gran medida mediante todas las demás políticas de ajuste. En seguida comprobaremos que realmente fue así.

6.1.2. *Una dinámica insostenible*

El conjunto de efectos inmediatos que acabamos de describir se articularon en una dinámica macroeconómica que determinaría el final de la Convertibilidad. En el presente epígrafe se estudian los nuevos procesos y los cambios operados en los rasgos esenciales de la economía argentina, así como su interacción en la configuración de una dinámica económica, que los acontecimientos demostrarían insostenible (trataremos de dar cuenta de las causas de ello), pero que tendrá consecuencias económicas y sociales de gran importancia.

A. CAMBIOS ESTRUCTURALES Y NUEVOS PROCESOS: LA DINÁMICA ECONÓMICA DE LOS AÑOS NOVENTA

Los efectos particulares de las políticas de ajuste, a los que ya hemos aludido, operaron una serie de cambios en las características estructurales de la economía argentina y generaron una serie de procesos, de los cuales se destacan los siguientes (cuanto se explica en este Apartado se resume en el Diagrama 6.1):

- a) La sobrevaluación de partida del tipo de cambio que implicaba la Convertibilidad, unida a la apertura comercial, causaron una balanza comercial y de servicios estructuralmente deficitaria.
- b) Por otra parte, tanto los planes de estabilización como la apertura y reforma financieras determinaron un sistema financiero dolarizado, inestable y fuertemente concentrado y extranjerizado.
- c) Las privatizaciones redujeron al principio del periodo el déficit fiscal. Sin embargo, la reforma tributaria conllevó una reducción de la presión fiscal, mientras que la privatización de las pensiones y el creciente servicio de la deuda presionaban por el lado de los gastos (así como las transferencias a las Provincias, que supusieron en torno al 28 % del gasto total, aunque su evolución fue decreciente). Como consecuencia, el resultado global del Sector Público Nacional a partir de 1994 fue cada vez más deficitario.

- d) La apertura comercial forzó a la baja el precio de los bienes sujetos al comercio internacional, mientras que la privatización de los servicios públicos y la energía supuso la configuración de monopolios que elevaron precios y tarifas. Por otro lado, la desregulación de los mercados favoreció estos dos procesos, que resultaron en un cambio de precios relativos a favor de los sectores no comercializables. La consecuencia de este proceso sería una desindustrialización relativa de la economía¹³.
- e) Este cambio de precios desalentó la inversión en los sectores de bienes comercializables, que no solo vieron reducidos sus precios finales, sino que además debieron afrontar el aumento del coste de los suministros (electricidad, comunicaciones, etc.). Ello se sumó a las dificultades causadas a la exportación por la sobrevaluación del tipo de cambio y al aumento de las importaciones causado por la apertura comercial, dando como resultado un déficit comercial persistente. A él se vino a sumar una balanza de rentas cada vez más deficitaria (en parte por el aumento del endeudamiento), lo que causaba un déficit por cuenta corriente elevado, con la consiguiente necesidad de financiarlo.

Estos procesos y rasgos estructurales determinarán la insostenibilidad a medio plazo del entorno macroeconómico provisto por el Plan de Convertibilidad (ver la parte superior sombreada del Diagrama 6.1). Otros procesos de importancia que se profundizaron en esta etapa fueron los siguientes:

- f) Aumentaron significativamente el desempleo y la precariedad laboral (ver Gráfica 5.5, Capítulo 5). Prácticamente todas las transformaciones y políticas aplicadas tenían como consecuencia el despido de trabajadores (especialmente los del sector público), y las actividades que despuntaron generaron relativamente poco empleo: la apertura comercial, las privatizaciones y la subsiguiente reestructuración de las empresas vendidas y la reducción de plantilla en la Administración tuvieron un papel importante en la destrucción de empleo; por otro lado, la especialización primario-exportadora poco demandante de mano de obra y la presión de la política económica sobre la productividad frenaron la creación de empleo.
- g) La participación de los salarios en el PIB se fue reduciendo progresivamente. Ello es consecuencia de toda una serie de procesos, desencadenados por las políticas de ajuste, que mermaron el poder de negociación de los trabajadores. Además de la reforma laboral, que «flexibilizaba» las formas de negociación colectiva, los empleados del sector público vieron reducir sus salarios reales, y la crisis de numerosos sectores, unida al aumento del desempleo, fueron factores que tendieron a debilitar la posición negociadora de los trabajadores.

¹³ Otro elemento adverso para la industria fue el endurecimiento de las condiciones financieras: las altas tasas de interés que permitían atraer recursos líquidos del exterior suponían un alza en los costes financieros para las empresas radicadas en Argentina (y la industria requiere una gran financiación), a lo que se añade el progresivo endurecimiento de las condiciones de solvencia financiera requeridos por los bancos para obtener créditos. Estas restricciones operaron menos sobre las multinacionales.

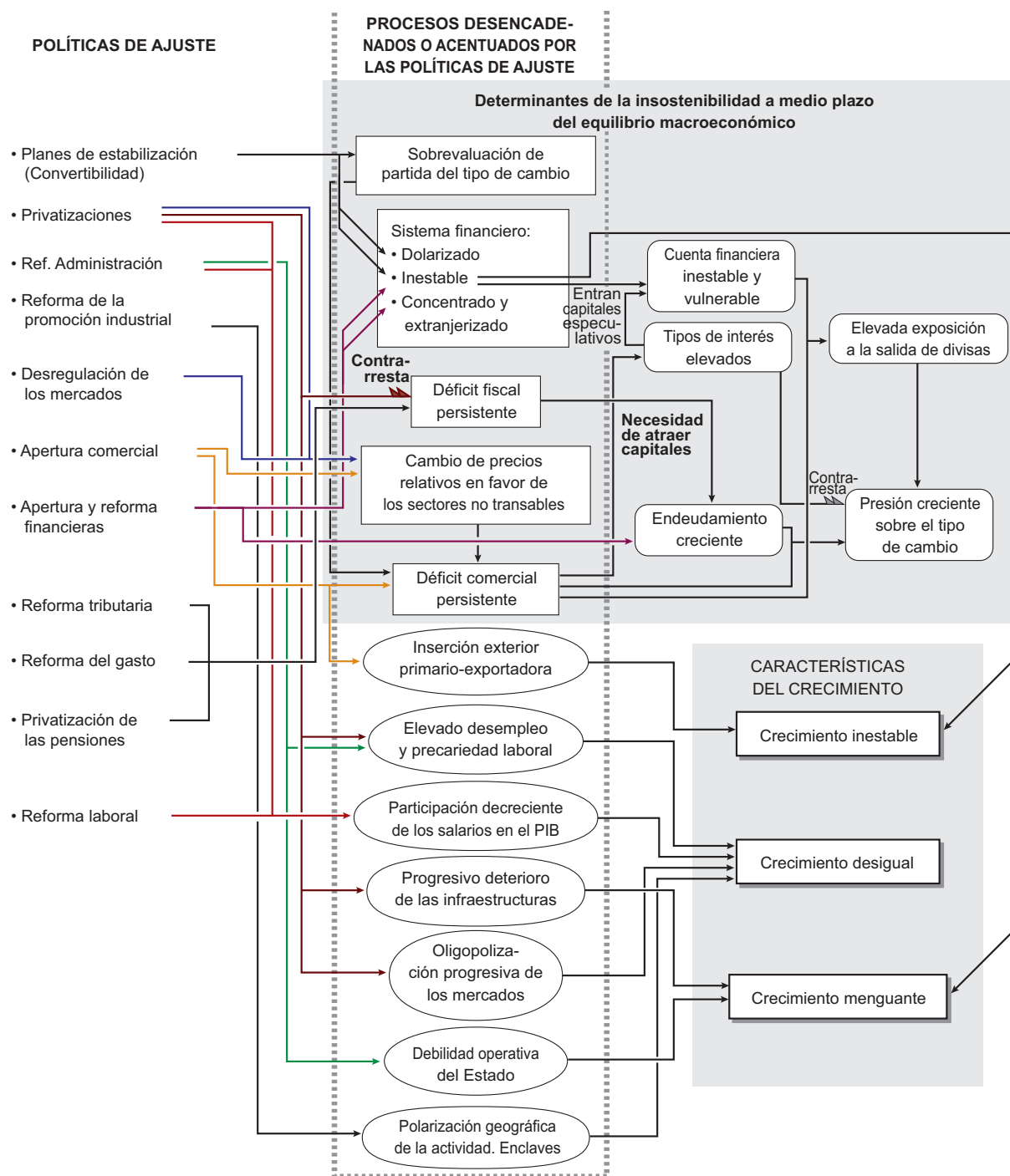


Diagrama 6.1. Síntesis de la dinámica desencadenada por las políticas de ajuste. (Fuente: Elaboración propia.)

- h) Las privatizaciones no introdujeron en general competencia en los sectores que antes estaban dominados por el sector público. A ello se añadió la concentración del crédito en unas pocas empresas grandes, y la reducción del número de productores en los sectores comercializables, lo que originó un aumento en el grado de oligopolización de los sectores y mercados.

- i) La práctica eliminación de las políticas de apoyo a la industrialización en las provincias, unida a la concentración del crédito y la transferencia de ahorro hacia los centros financieros operada a lo largo de la década, aumentaron la polarización geográfica de la actividad. A ello vino a sumarse la concentración de la inversión extranjera directa y la innovación en unos pocos sectores, con una difusión limitada (podríamos estar ante la creación de nuevos enclaves económicos).
- j) Otras características, ya comentadas antes, fueron la perpetuación de la inserción internacional primario-exportadora de la economía argentina (efecto de la apertura comercial), la debilidad operativa del estado (que fue agravada por la reforma de la Administración) y el escaso desarrollo y deficiente estado de las infraestructuras (consecuencia de su privatización).

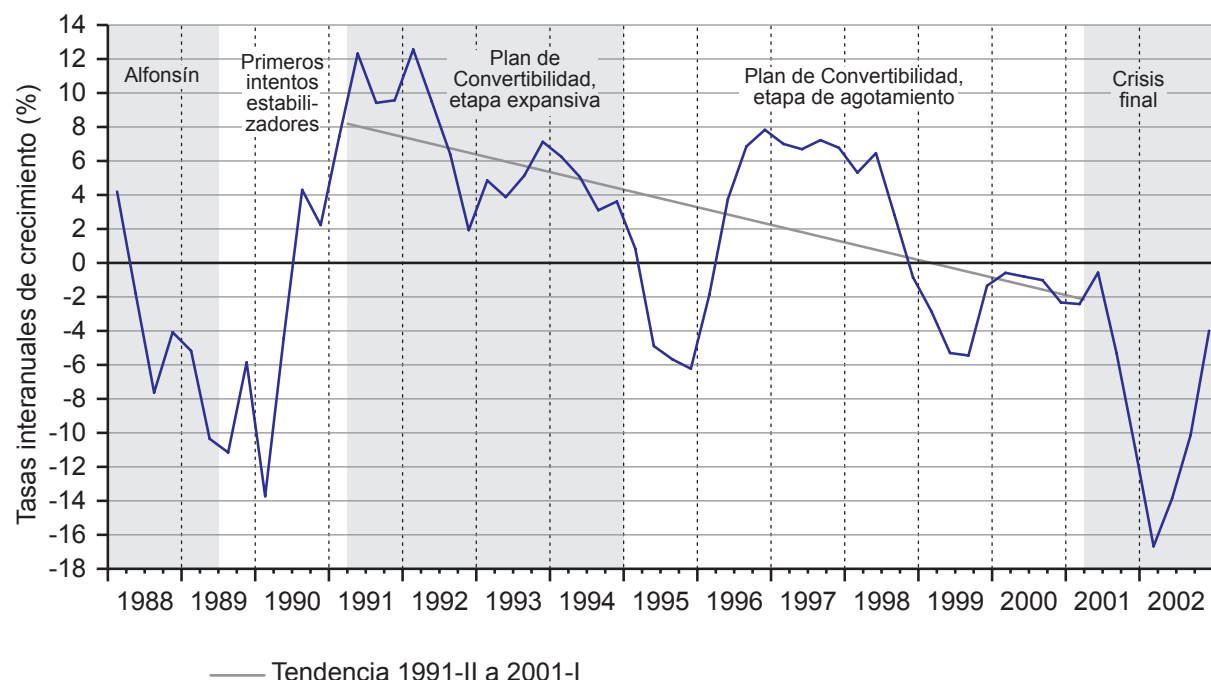
Las características que acabamos de enunciar determinaron una dinámica de crecimiento que resultó ser menguante, inestable y desigual. La economía estuvo sujeta a fuertes fluctuaciones, forzadas por la interrupción de las corrientes del necesario financiamiento exterior durante las crisis financieras que jalonaron la década. Por otra parte, la especialización exterior primario-exportadora de la economía argentina la dejaba sujeta a las fluctuaciones de los precios internacionales de los productos primarios que ella exportaba: estos aumentaron hasta 1996, y a partir de entonces han ido cayendo¹⁴.

La Gráfica 6.7 muestra con elocuencia el carácter inestable y decreciente de las tasas de crecimiento a que aludimos más arriba. A partir del segundo trimestre de 1990, la economía empezó a recuperarse de la crisis de 1988-89, y la estabilidad de precios obtenida con el Plan de Convertibilidad de 1991 permitió la recuperación de capacidades ociosas (lo que se tradujo en tasas de crecimiento de dos dígitos); pero agotado ese impulso, el ritmo de crecimiento fue decayendo, viéndose sometido a abruptas interrupciones.

Existen muchos factores, relacionados con las políticas aplicadas, que determinaron que el crecimiento fuese cada vez menor. En primer lugar, como afirma Lo Vuolo (2000: 9), «este tipo de proceso de transformación económica y social se administra de forma tal de trasladar hacia adelante los costos y concentrar los beneficios en el corto plazo»: se financiaron gastos corrientes del Estado con ingresos «extraordinarios» (privatizaciones); se entregaron empresas y servicios a consorcios monopolísticos que, aseguradas sus ganancias, tuvieron menos incentivo a expandir la producción; se fomentó una expansión del crédito que no generó una capacidad de pago proporcional, aumentando la vulnerabilidad del sistema financiero; se trasladaron gastos a jurisdicciones menores sin financiamiento asegurado. Todo ello tuvo inicialmente un efecto positivo sobre el crecimiento (que vino a sumarse a los beneficios del control de la inflación), pero a la larga se convirtió en un lastre que lo frenó. A ello ayudaron los sobresaltos financieros, concentrados en la segunda mitad de la década, y al progresivo deterioro de las infraestructuras, así como de la capacidad del Estado para implantar cualquier tipo de políticas que recondujesen la situación (además, Argentina

¹⁴ Según números índices, contruidos por el Ministerio de Economía, con base 1993 = 100, en 1996 los precios internacionales de los productos primarios exportados por Argentina alcanzaban el valor 136, y en 2001 el índice había caído a 89.

estaba cada vez más condicionada por el FMI a profundizar en las políticas causantes de todo esto).



Gráfica 6.7. Evolución de la tasa interanual de crecimiento del PIB per cápita real. (Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía y la ONU).

Todos los rasgos estructurales que hemos destacado más arriba se resumen en la concentración de los frutos del crecimiento en los segmentos dominantes del capital (especialmente, del capital exterior), en unos sectores determinados de la economía y en las regiones de mayor nivel de actividad, en detrimento de los trabajadores, las empresas de menor tamaño, la industria y las Provincias.

B. LA CRISIS FINAL DE LA CONVERTIBILIDAD

Antes de abordar las causas concretas que precipitaron el hundimiento de la Convertibilidad, es preciso estudiar los factores que la hacían insostenible a medio plazo.

El persistente déficit comercial llevaba a la necesidad de un continuo flujo de capitales con los que financiarlo. Puesto que la IED era insuficiente para cerrar la brecha, se recurría a capitales especulativos de corto plazo para completar la financiación (a tal efecto, se elevaron los tipos de interés). Sin embargo, a la volatilidad de los movimientos internacionales de estos fondos se sumaba el carácter inestable y procíclico del sistema financiero argentino, lo que hizo a la cuenta financiera altamente inestable y vulnerable. La balanza de pagos quedaba así expuesta a grandes fluctuaciones, presentando un saldo

cada vez menos superavitario conforme avanzaba la década. Idéntico movimiento tendría, pues, la afluencia neta de divisas a una economía que, precisamente por el mecanismo de la Convertibilidad, requería de ellas para financiar el crecimiento de la oferta monetaria y dotar de liquidez a un sistema financiero altamente dolarizado.

Por otra parte, el aumento del endeudamiento externo (mecanismo utilizado para financiar los déficits comercial y fiscal) era mayor que el de las exportaciones, lo cual elevaba el grado de apalancamiento de la economía. Todos estos mecanismos suponían una presión creciente sobre la Convertibilidad, y obligaban a un esfuerzo creciente por defenderla; dichos esfuerzos solo lograrían postergar su derrumbamiento.

Durante la primera mitad de los años noventa (lo que hemos llamado etapa «fácil» de la Convertibilidad), gracias a la caída de la tasa de interés internacional, al aumento de los precios de los productos primarios y a la mayor liquidez de los mercados, la economía argentina creció a expensas de los ahorros del resto del mundo y endeudándose. La entrada de capitales y el superávit fiscal operativo permitieron sostener la sobrevaluación cambiaria. La destrucción de capacidades productivas, la bajada de salarios y el aumento del desempleo se contrarrestaron con creces gracias a los efectos beneficiosos del final de la inflación y la recuperación de la capacidad antes ociosa. Como afirma Lo Vuolo (2000: 7), «los conflictos inherentes a la transformación económica se ocultaron por factores coyunturales».

La dinámica expansiva de la primera fase fue agotándose, y la economía entró en crisis, agravada por la propagación del «efecto tequila». En diciembre de 1994, México devaluó su moneda; la similitud de los casos mexicano y argentino (tipo de cambio fijo y profundas políticas de ajuste fondomonetaristas) hizo temer sobre la posibilidad de que el «efecto tequila» arrastrase también a Argentina, y se produjo una gran fuga de capitales durante el primer trimestre de 1995, lo que hizo mermar las reservas internacionales del BCRA y situó al mecanismo de la Convertibilidad al borde del colapso¹⁵. Los bancos menores tuvieron dificultades de liquidez y patrimonio, se cortó el crédito y se cerraron muchas empresas, generalmente de poco tamaño, socavándose la recaudación fiscal. Finalmente, la situación se solventó con la asistencia del FMI, que transfirió un volumen importante de fondos para reflotar el sistema financiero¹⁶. El crédito estaba condicionado al aumento de los impuestos y la reducción del desequilibrio fiscal. Como hemos visto, la debilidad del sistema bancario se palió extranjerizándolo y concentrándolo. La economía retomó en 1996 la senda anterior de crecimiento, pero el entorno macroeconómico estaría salpicado de sobresaltos que acabarían socavando y contribuyendo a quebrar dicho crecimiento.

¹⁵ En aquella ocasión el mecanismo de la crisis financiera fue muy parecido al que se desencadenaría años más tarde (ver la parte central del Diagrama 6.1 más adelante).

¹⁶ Además, el FMI demostró para con Argentina una permisividad inusual: en marzo de 1995 se había firmado un acuerdo que incluía un superávit global de 4.405 millones de dólares. Ese objetivo nunca se cumplió, e incluso el FMI permitió un déficit de 6.000 millones en 1996, tan solo 19 meses después. En opinión de Lo Vuolo (2000: 8-9), «Es claro que los organismos internacionales, tal como sucedió oportunamente con Chile, más que sostener una ortodoxia fiscal y financiera, tienen una especial preocupación por defender al modelo argentino como ejemplo del tipo de modelo social que se pretende imponer indiscriminadamente en América Latina».

En junio de 1997, las devaluaciones asiáticas en cadena frenaron los flujos de capitales a Argentina (y a Rusia y a Brasil); además, la apreciación del dólar llevaba también a la del peso, reduciendo la competitividad de las exportaciones argentinas frente a terceros países¹⁷. A ello se concatenó la crisis rusa de agosto de 1998, dando origen al proceso concreto que concluiría con una grave crisis financiera y el abandono de la Convertibilidad. A ello contribuyó la debilidad política del gobierno presidido por Fernando De la Rúa a partir de diciembre de 1999¹⁸. El 24 de octubre de 1999 se convocaron elecciones presidenciales, en las que Fernando De la Rúa, de la Alianza para la Educación, el Trabajo y la Justicia (que aglutinaba a la UCR y al Frente del País Solidario, Frepaso) se impuso al justicialista Duhalde, asumiendo la Presidencia el 10 de diciembre. Sin embargo, su gobierno resultaría políticamente débil en comparación con el anterior. El proceso que condujo a la quiebra de la Convertibilidad se sintetiza en el Diagrama 6.2, mientras que la Gráfica 6.8 recoge la evolución de las principales variables que determinan y evidencian la crisis.

Cuando comenzaron las crisis asiáticas, y especialmente a partir de la crisis rusa, los intereses pagados por Argentina experimentaron un aumento continuo. Además, la afluencia neta de capitales cayó más del 1 % del PIB; la ratio deuda-exportaciones (que relaciona el endeudamiento con la capacidad de pago) aumentó por la caída de estas en 1999 (se redujeron en un 12 %, fundamentalmente por una caída de más del 10 % en los precios). Como afirma Fanelli (2002: 40), «estos sucesos afectaron la solvencia argentina a tal punto que ella comenzó a ser objeto de un severo escrutinio». Se creó una expectativa cada vez mayor de devaluación, y a medida que esta crecía, quienes querían obtener créditos debían pagar mayores tasas de interés. El deterioro presupuestario se acentuaba¹⁹, así como las presiones sobre el sistema financiero.

A ello se sumó en enero de 1999, la devaluación del real brasileño en un 42 %. A partir de entonces, a las empresas argentinas les resultó mucho más difícil competir con las exportaciones de su vecino. Además, la devaluación brasileña había causado una caída del salario industrial denominado en dólares, que pasó de los 7,79 por hora de 1998 a 3,57 en 1999; por el contrario, el salario del obrero argentino se había mantenido en 5,63 dólares por hora (*Actualidad Latinoamericana*, febrero de 1999).

La devaluación brasileña vino a profundizar la crisis en la que ya había entrado la economía argentina el tercer trimestre de 1998, y que se agravaría con la deceleración económica mundial de 2000-2001. La progresiva falta de crédito internacional e interior del gobierno forzó a este a tomar medidas de austeridad fiscal, que agravarían la crisis (lo que, a su vez,

¹⁷ Este hecho no entra directamente en el objeto de nuestro estudio cuantitativo, por lo que no queda recogido en el indicador de tipo de cambio real Argentina-EE.UU. que construiremos y analizaremos en el Bloque III.

¹⁸ El 24 de octubre se convocaron elecciones presidenciales y para renovar parte de la Cámara de Diputados. De la Rúa se impuso al justicialista Duhalde como presidente, pero la Alianza para la Educación, el Trabajo y la Justicia (que aglutinaba a la UCR y al frente del País Solidario, Frepaso) no obtuvo mayoría absoluta en la Cámara: para legislar, precisaba el apoyo de los diputados provinciales o de Acción por la República, el partido de Cavallo. En consecuencia, De la Rúa tendría menor margen de maniobra que su predecesor, y no operaría grandes cambios en la política económica, ni llevaría a sus últimas consecuencias las medidas exigidas por el FMI, duramente contestadas por los trabajadores: De la Rúa hubo de afrontar 8 huelgas generales en dos años, frente a las 13 de Alfonsín en cinco años y las 8 de Menem en diez.

¹⁹ A ello vino a sumarse que, durante el periodo pre-electoral de 1998-1999, se aplicaron políticas fiscales contradictorias, que elevaron el déficit público.

minaba la recaudación tributaria), pero que eran parte de la condicionalidad fondomonetarista para la concesión de crédito oficial con que sanear las cuentas públicas y asegurar el funcionamiento de una Convertibilidad cada vez más gravosa²⁰. Las medidas más destacables de 1999 (aparte de la venta de YPF) fueron la Ley de Convertibilidad Fiscal (en agosto), que preveía reducir paulatinamente el gasto, endeudamiento y déficit públicos hasta alcanzar el «déficit cero» en 2003, y la Ley de Emergencia Laboral, Económica y Social y de las Cuentas Públicas (en enero de 2000, ya durante el mandato de De la Rúa), que debía regir un año prorrogable a otro y preveía medidas contundentes (emisión de bonos para cancelar deudas, freno por 6 meses a los juicios y la ejecución de las sentencias contra el Estado, renegociación de todos los convenios colectivos laborales, que serían válidos por dos años y no se considerarían los derechos adquiridos, despido de 6.000 funcionarios, libertad para alterar el puesto, salario y horario de empleados públicos).

A consecuencia de estas medidas, a finales de enero de 2000, Argentina firmó un acuerdo *stand-by* por tres años con el FMI por un monto de 4.200 millones de dólares. El acuerdo suscrito mediante la carta de intención correspondiente exigía profundizar en las medidas de «ajuste fiscal», y así lo hizo el gobierno: el 11 de mayo se aprobó, bajo fuertes protestas, una reforma laboral que abundaba en la línea de la medida transitoria anterior, y a finales de mes se lanzó un paquete de «ajuste fiscal» que, entre otras cosas, preveía bajadas del 8 al 15 % del salario de los empleados públicos y «retiros voluntarios», así como la elevación de la edad mínima de jubilación de hombres y mujeres a 65 años y la desregulación de las obras sociales.

A pesar de la dura contestación social, el FMI apoyó las medidas, y en septiembre, este y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) anunciaron el desembolso de 1.700 y 4.500 millones de dólares, respectivamente. El gobierno continuó aplicando medidas de austeridad fiscal (salvo una bajada de impuestos al capital): se iniciaron consultas para la privatización total de las pensiones y se logró un nuevo compromiso con las Provincias.

²⁰ Se ponían así en marcha medidas de estabilización de corte recesivo, en un contexto ya marcado por la crisis y la deflación, lo que habría de agravar la crisis de realización.

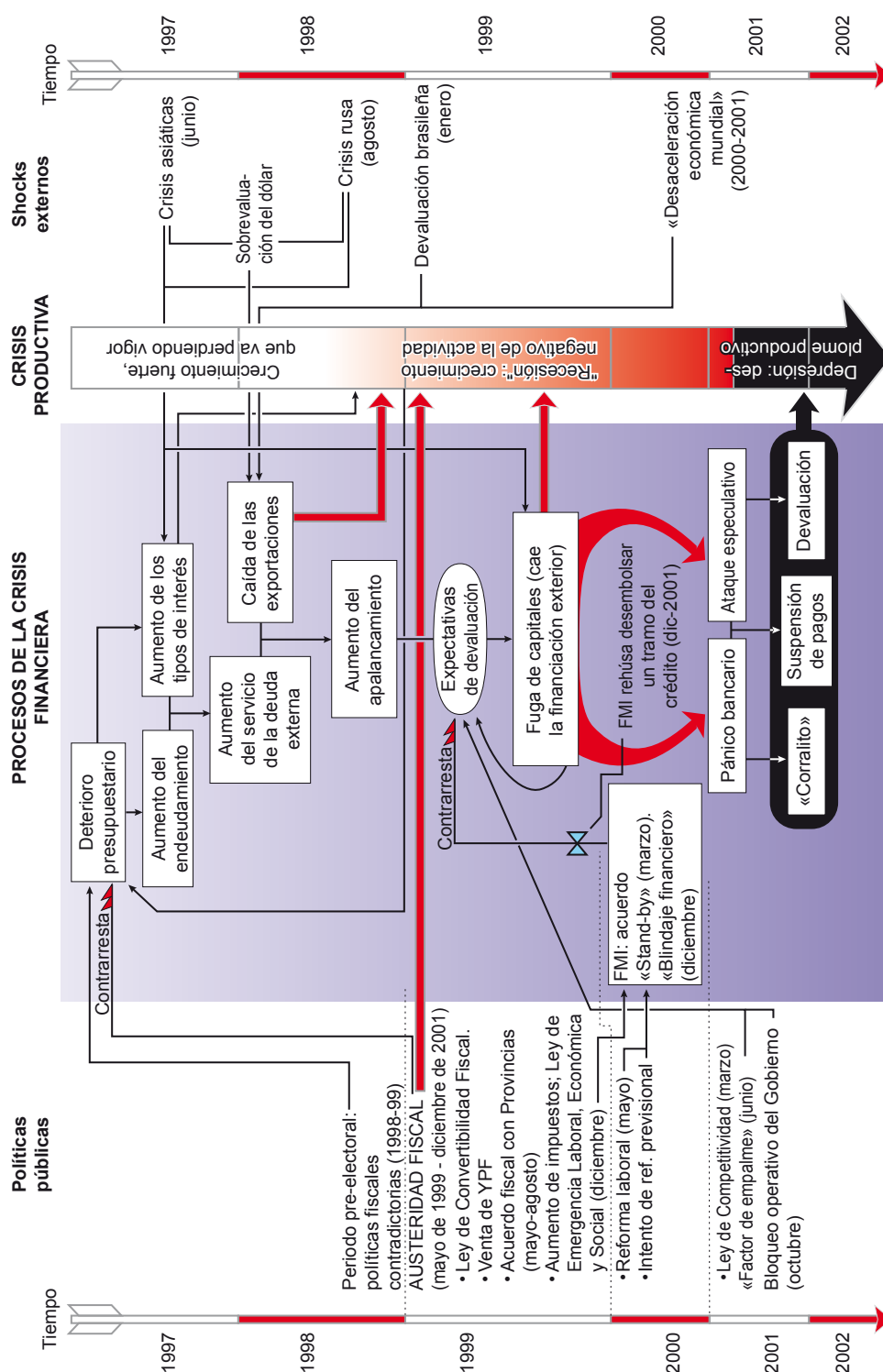
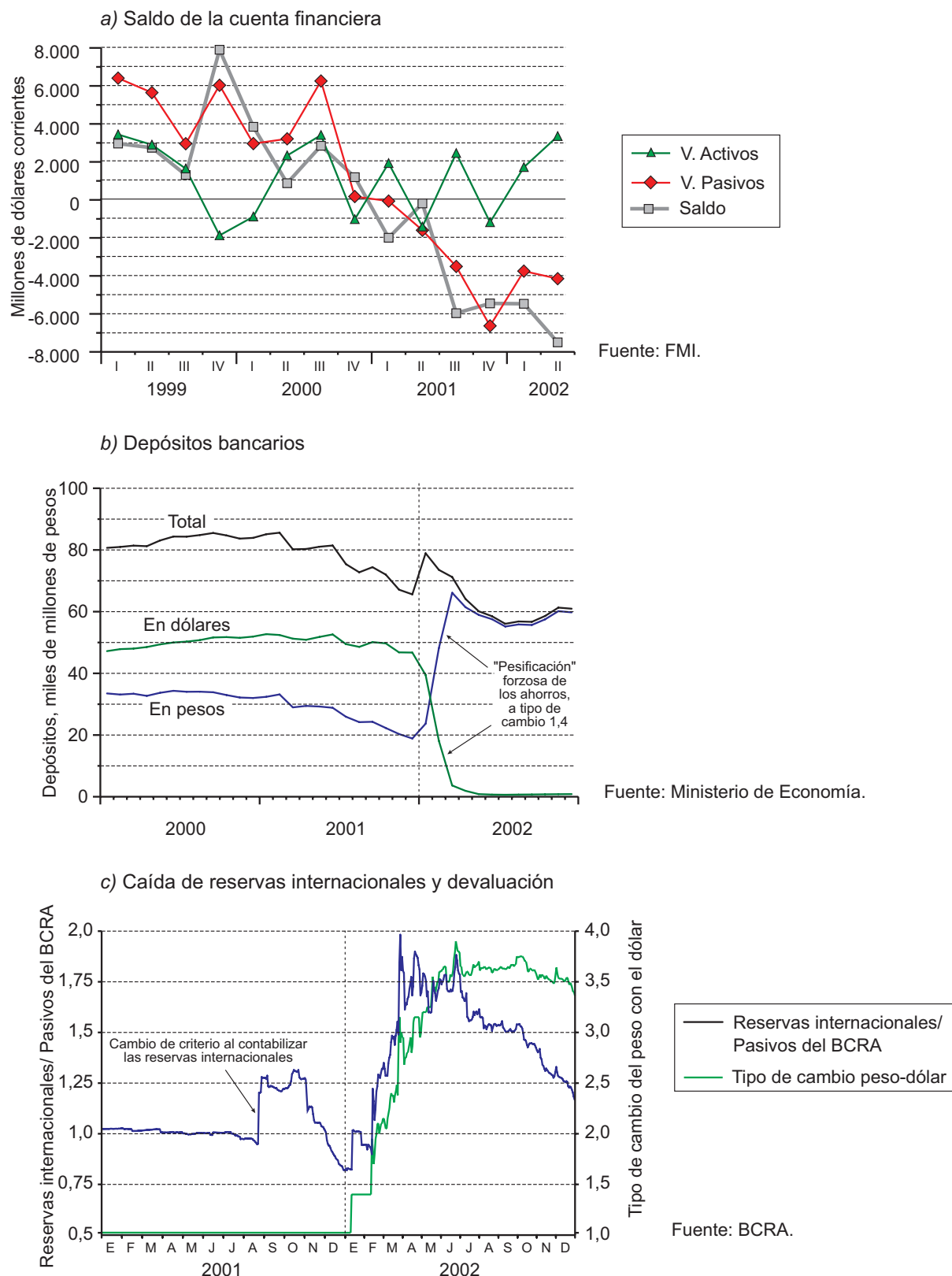


Diagrama 6.2. Crisis final de la Convertibilidad. Procesos que causaron la crisis financiera y su repercusión en la crisis productiva. (Fuente: Elaboración propia.)



Gráfica 6.8. Variables descriptivas de la crisis financiera que supuso la quiebra de la Convertibilidad (todos los gráficos son de elaboración propia; se cita en cada caso la fuente de los datos).

En consecuencia, la tercera semana de diciembre se confirmó la concesión del llamado «blindaje financiero», un vasto crédito de 39 700 millones de dólares con el que se esperaba despejar las dudas en los mercados financieros sobre la capacidad de financiación de Argentina²¹.

A partir del 20 de marzo de 2001 comenzó la crisis final de la Convertibilidad. Ese día, Domingo Cavallo volvió a desempeñar la cartera de Economía²², e instrumentó un nuevo plan, que recibió la forma de Ley de Competitividad (aprobada el día 22) que, como medidas principales, contemplaba nuevos impuestos y daba al Ejecutivo amplios poderes para modificar los existentes, aumento de aranceles a los bienes de consumo, y una nueva y amplia reforma del estado (se facultaba al Ejecutivo a centralizar o descentralizar entes, modificar la Ley de Ministerios y derogar leyes que afecten al sector público). Por otro lado, no se modificarían las leyes laborales para despedir empleados, bajar salarios o jubilaciones. Así pues, este plan no encajaba totalmente con los estándares fondomonetaristas, lo que le valió un acogida más fría por parte del FMI que las iniciativas anteriores.

El 15 de junio, De la Rúa y Cavallo presentaron un paquete de medidas «para el crecimiento con equidad». La más importante fue el abaratamiento de las exportaciones y el encarecimiento de las importaciones por el llamado «factor de empalme»: la diferencia entre la cotización del dólar y el euro se sumaría a este, lo que suponía una devaluación encubierta, que muchos percibieron como el primer paso hacia una devaluación en toda regla (también hubo medidas de reducción de presión fiscal).

El 14 de octubre hubo elecciones legislativas y la Alianza perdió la mayoría en el Senado y en la Cámara de los Diputados, lo que la inhabilitó para legislar. El bloqueo de la capacidad de maniobra del Gobierno se completó a finales de mes con la ruptura del pacto fiscal que sostenía con las Provincias (y que le privó de apoyos necesarios para implantar medidas). Todo ello obstaculizó y retrasó la puesta en marcha del último plan, que intentó evitar el colapso del sistema, con el apoyo del FMI en suspenso, y que buscaba una renegociación voluntaria de la deuda para evitar una suspensión de pagos. La renegociación masiva comenzó el día 19. Esta demora, unida al carácter paliativo de la medida (ya se tomó una iniciativa parecida seis meses atrás) y a los continuos fracasos en lograr adelantos del FMI, causaron una expectativa cada vez mayor de insostenibilidad de la situación²³, que se plasmó en un hundimiento de los mercados financieros a finales de mes, un pánico bancario y una gigantesca fuga de capitales que amenazaba con quebrar el sistema financiero.

²¹ La composición del crédito refleja los intereses involucrados en el sostenimiento de la Convertibilidad: de los 39.700 millones de dólares concedidos, 18.700 lo fueron por instituciones multilaterales de crédito (13.700 por el FMI, 2.500 por el BM y 2.500 por el BID); 11.000 fueron aportados por el gobierno español, 10.000 por diversos *market makers* y 3.000 por las AFJP; el resto (7.000 millones) consistió en canjes de deuda.

²² El 8 de marzo, José Luis Machinea renunció como Ministro de Economía y, en un principio, lo sustituyó Ricardo López Murphy, quien propuso un drástico plan de austeridad fiscal duramente contestado por la población, la oposición y por sectores del Gobierno. Desprovisto de apoyos, dimitió el día 19.

²³ El 26 de noviembre empezó a circular el rumor de que el FMI había exigido a Argentina la devaluación del peso para continuar concediéndole fondos (*El País*, 30 de noviembre de 2001). A ello se suma que la reducción de la tasa de garantía de depósitos de los ahorradores, instrumentada a finales de noviembre con la esperanza de evitar mayores fugas de capital, fue interpretada negativamente por los inversores y tuvo un efecto contrario al perseguido.

El sábado 1 de diciembre, el gobierno inmovilizó los depósitos bancarios (medida que tendría efecto el lunes 3), instaurando el llamado «corralito»²⁴, en virtud del cual, ningún argentino podría sacar de sus cuentas más de 250 pesos o dólares a la semana: las operaciones de mayor cantidad deberían hacerse por cheque o transferencia bancaria, pues sí se permitía el traspaso de fondos de un banco a otro. Esta medida dejaba sin medios de pago a la importante economía informal, y supuso una contracción del consumo, especialmente en las ciudades. Además, se impidió tener más de dos cuentas por persona, y el día 12 se retrasó el pago de pensiones a los jubilados. Por otra parte, el 6 de diciembre, el FMI anunció que no desembolsaría 1.264 millones de dólares correspondientes al acuerdo *stand-by*, ni la ampliación del crédito acordada en agosto.

El 12 fue una jornada de protesta en todo el país, y para el 13 se convocó una huelga general, de seguimiento masivo; las protestas se agudizaron, y el 19 se decretó el estado de sitio, que fue desoído por manifestaciones y cacerolazos, a los que se sumó una huelga general indefinida. El 20 de diciembre, De la Rúa dimitió, y el 23 se votó al peronista Adolfo Rodríguez Saá como nuevo Presidente. Este anunció ese mismo día la suspensión del pago de la deuda externa y apostó por el mantenimiento de la Convertibilidad y la creación de una tercera moneda, el argentino. Derogó la reforma laboral y el recorte de pensiones de 13 % aprobados por De la Rúa. Pero la noche del 27 al 28 volvieron las protestas, a lo que se sumaron las críticas desde el PJ al nuevo presidente por sus políticas. Sin apoyos, Rodríguez Saá dimitió el 30 de diciembre. El mes se cerró con la mayor debilidad de la Convertibilidad: la proporción de oro y divisas del BCRA bajó del 91,17 % de julio al 76,16 de fin de año; entre ambos periodos, los depósitos habían caído de 75 562 millones de dólares a 65 987.

El 1 de enero de 2002, Eduardo Duhalde se convirtió en el quinto Presidente de la República en 13 días, comprometiéndose a serlo hasta finalizar el mandato de De la Rúa en 2003. El día 6 se sancionó la Ley de Emergencia Pública, que ponía fin a once años de Convertibilidad con una devaluación del peso.

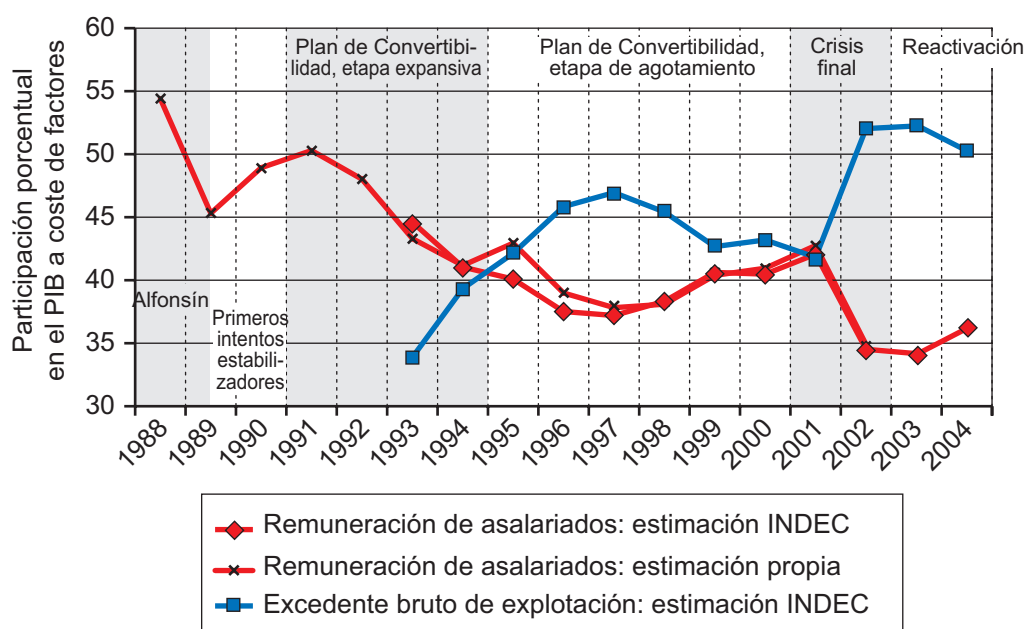
6.1.3. *Los efectos de la dinámica macroeconómica de la Convertibilidad sobre los componentes de la competitividad comercial argentina*

Por lo que acabamos de exponer puede inferirse que los componentes de la competitividad comercial de Argentina, tal y como está definido en el Capítulo 2 de la presente investigación, sufrieron una doble influencia: una directa, causada por las políticas de ajuste, y otra indirecta, provocada por los efectos de la dinámica macroeconómica a que estas dieron lugar. A continuación se detallan líneas de causalidad entre estos factores y los componentes de la competitividad comercial argentina.

²⁴ «El decreto que recoge las nuevas restricciones fue consecuencia de las intensas presiones de las grandes entidades de crédito, que llegaron a amenazar con no abrir hoy ante la imparable retirada de fondos de la semana pasada.» (*El País*, 3 de diciembre de 2001).

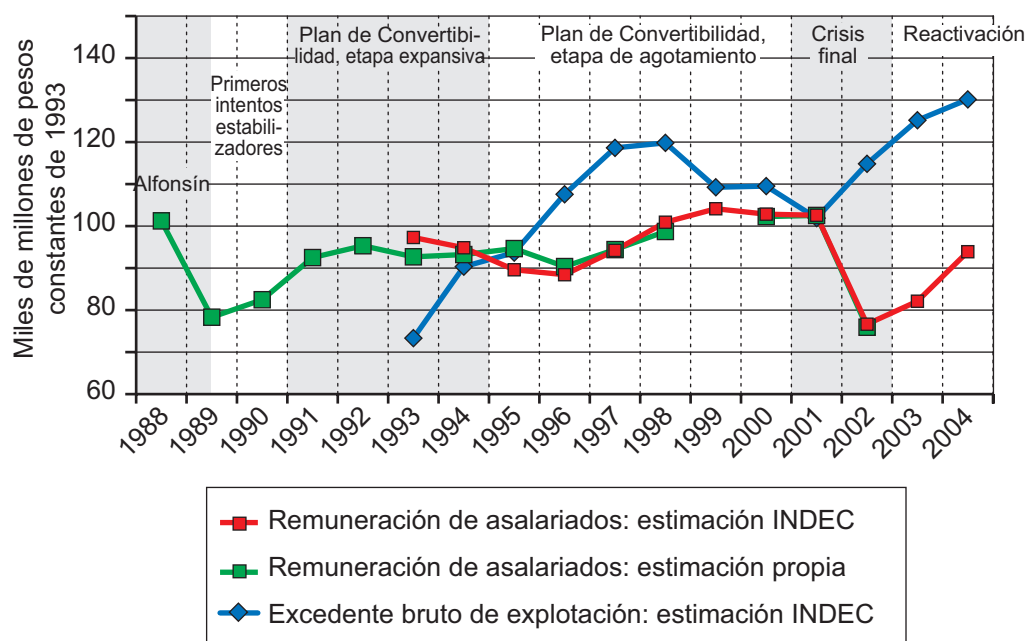
A. LOS SALARIOS

Durante el periodo que medió entre la implantación de la Convertibilidad en 1991 y su abandono una década más tarde se constata estadísticamente una caída de la participación de los salarios en el PIB, especialmente pronunciada hasta 1994, que se revierte levemente a partir de 1998 (Gráfica 6.9). Si expresamos las dos variables en términos absolutos (Gráfica 6.10), se constata que la remuneración del conjunto de los trabajadores no experimentó grandes cambios bajo la vigencia de la Convertibilidad: durante toda la década, los trabajadores en su conjunto quedaron virtualmente excluidos del proceso de crecimiento económico que estaba teniendo lugar.



Gráfica 6.9. Participación de salarios y beneficios en el PIB, varias estimaciones. (Fuente: INDEC y elaboración propia a partir de los datos de la ONU y el Ministerio de Economía.)

Pero la evolución del salario resulta más adversa si tenemos en cuenta que el número de trabajadores no dejó de crecer: entre 1990 y 2001 la tasa de actividad pasó del 39 % al 42,8 %. Además, mientras la masculina quedaba prácticamente estancada (pasando del 52 % al 55 %), la femenina aumentó un 40 % (pasando del 27% al 38%). El motivo principal de este aumento es el deterioro de los ingresos del “jefe de hogar”, que vienen a ser complementados por la inserción de la cónyuge en el mercado laboral (Rodríguez, 2001: 24-25), en segmentos más vulnerables y de menores ingresos.



Gráfica 6.10. Salarios y beneficios en términos absolutos, varias estimaciones. (Fuente: INDEC y elaboración propia a partir de los datos de la ONU y el Ministerio de Economía.)

El empeoramiento de las condiciones de trabajo se hizo patente también en los indicadores de desempleo. Durante los años noventa, este creció del 8 % al 14 %, mientras que el subempleo experimentó una evolución y tasas similares. Estas circunstancias actuaron durante todo este periodo como elemento disciplinador de cara a contener los salarios.

Así pues, cabe afirmar que durante toda la década de los noventa los salarios absorbieron una proporción escasa del crecimiento generado, que fue apropiado mayoritariamente por las rentas del capital (si bien es cierto que estas últimas experimentaron en seguida las consecuencias de la crisis económica de final de siglo en el país).

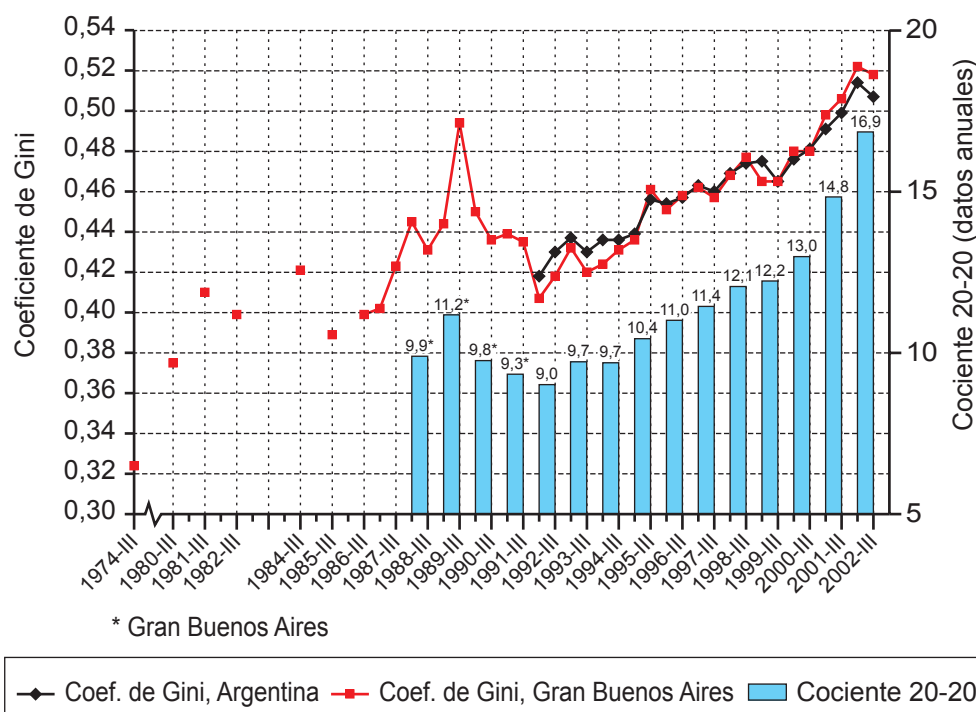
Al tiempo que aumentaba el desempleo, se incrementó el promedio de horas trabajadas (Gambina, en Sader, Comp., 2001), hasta la crisis iniciada en 1998. Por otro lado, aumentó la precariedad en el empleo, no solo por la mayor eventualidad, sino también por el auge de una economía informal materializada en una creciente proporción de asalariados no registrados (Tabla 6.5).

Tabla 6.5. Porcentaje de puestos de trabajo no registrados

	1980	1985	1990	1995	1997
De 18 a 24 años	22,7	31,7	43,1	44,6	48,6
De 25 a 49 años	15,1	18,3	22,4	27,7	30,4
De 50 a 59 años	18,2	15,2	20,2	25,8	31,1
de 60 y más años	29,6	33,0	37,1	39,9	48,4
Total	17,7	20,7	26,9	31,5	36,4

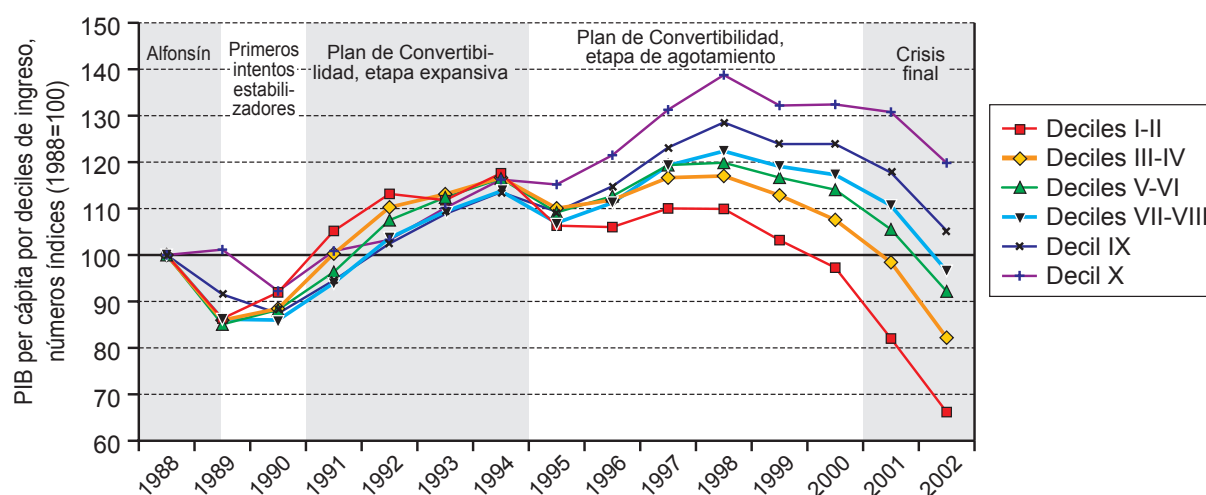
(Fuente: Lo Vuolo, 2000.)

Además de los cambios indicados en la distribución funcional de la renta, se produjo un fuerte aumento de la desigualdad por tramos de ingreso, lo que vendría a indicar que el mercado laboral se caracterizó durante el periodo objeto de estudio por una ampliación del abanico salarial. En la Gráfica 6.11 se recogen dos indicadores básicos: el coeficiente de Gini y el cociente 20-20. En ella se aprecia un aumento más o menos continuo de la desigualdad desde mediados de la década de 1970, inequidad que acentuó la hiperinflación de 1989 y decreció por el logro de la estabilidad de precios en 1991; sin embargo, de 1992 en adelante, ese aumento se hizo más marcado y prácticamente ininterrumpido.



Gráfica 6.11. Evolución del coeficiente de Gini y del cociente 20-20. (Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Gasparini *et al.* (2002), basados, a su vez, en la Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.)

Este aumento sugiere que el crecimiento de los años noventa pudo ser excluyente para una parte de la población. Hasta qué punto lo fue, es un hecho que se refleja en la Gráfica. 6.12. En ella, se representan, en números índices, la evolución del PIB per cápita por quintiles de ingreso (el de mayor nivel de renta se ha dividido en dos deciles). Durante la primera mitad de la década, este indicador no presentaba grandes divergencias por tramos de ingreso, lo que indica que la desigualdad creció a una tasa constante²⁵. Sin embargo, a partir de 1995 se hace notar la divergencia creciente en los ritmos de crecimiento, y posteriormente de descenso, del PIB por tramos de ingreso: el crecimiento de la desigualdad comenzó a acelerarse. Como resultado, puede afirmarse que, entre 1988 y 2001, prácticamente el 60 % de la población quedó excluida del crecimiento obtenido por el conjunto de la economía (en 2002, ese porcentaje se acercó al 90 %).



Gráfica 6.12. Evolución del PIB per cápita por quintiles de ingreso. (Fuente: Gasparini *et Al.*, 2001.)

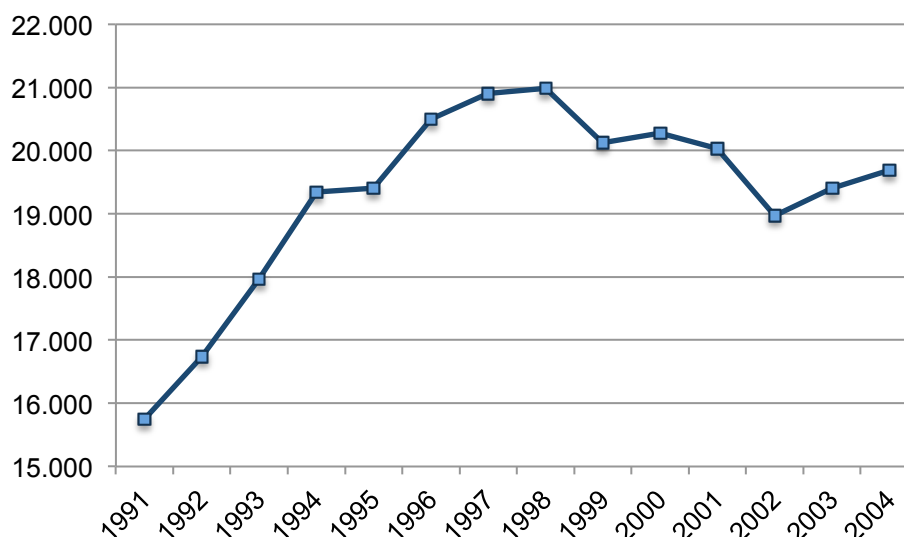
La dinámica descrita tiene su origen en la variedad de reformas que hemos estudiado, y especialmente en la reforma laboral y la privatización de las pensiones, así como en las privatizaciones y la reforma de la Administración. Dichas medidas en particular vinieron a instaurar un marco de relaciones laborales que suponía la reversión de conquistas sociales y que limitaba la capacidad de los trabajadores de hacer valer sus intereses en la pugna distributiva.

B. LA PRODUCTIVIDAD

Tomada como PIB por puesto de trabajo, la productividad del trabajo experimentó un alza importante bajo la vigencia de la Convertibilidad, pasando de cerca de 16.000 pesos por trabajador en 1991 hasta rondar los 21.000 diez años más tarde (lo que representa un

²⁵ Las tasas de crecimiento de la renta de los más ricos y de los más pobres fueron parecidas, pero los niveles de partida eran muy desiguales. En consecuencia, la desigualdad continuó aumentando.

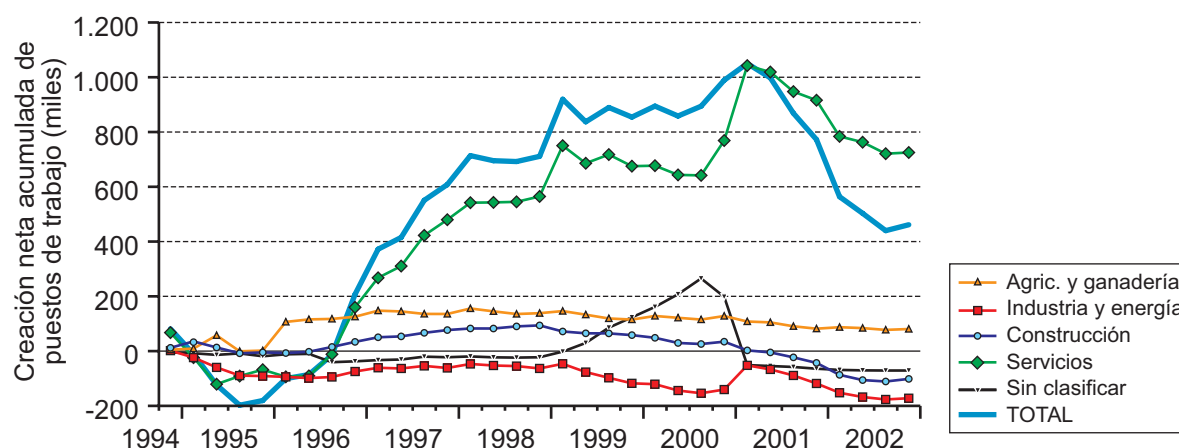
crecimiento superior al 30 % en todo el periodo). Dicho alza fue pronunciada durante el periodo 1991-1995, tras lo cual el ritmo de crecimiento de la productividad se suaviza considerablemente, hasta volverse negativo con la crisis final de la Convertibilidad (Gráfica 6.13).



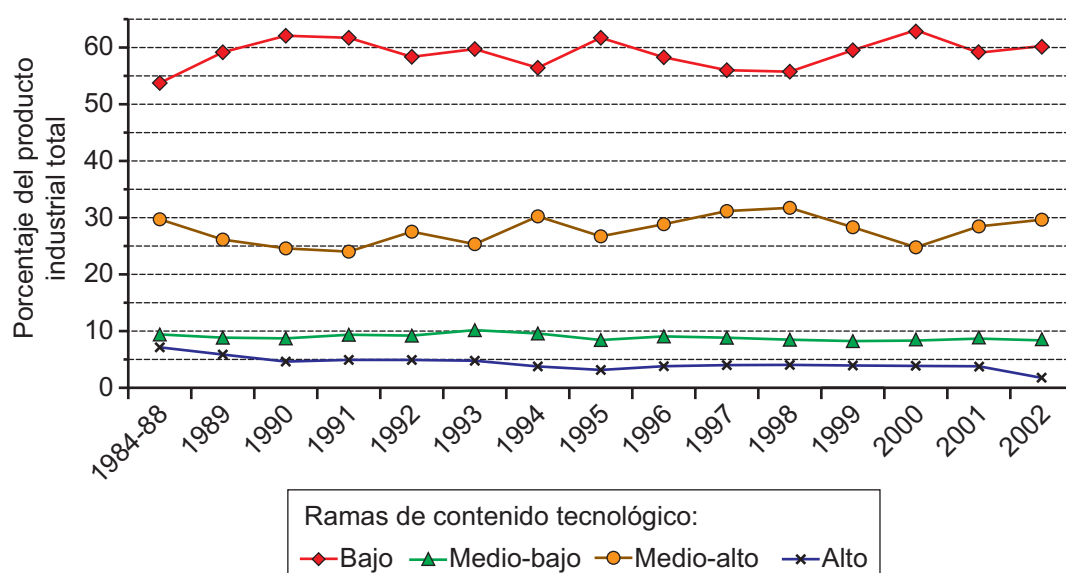
Gráfica 6.13. Evolución de la productividad, en pesos constantes de 1993 por puesto de trabajo. (Fuente: Elaboración propia a partir de INDEC.)

Aunque en el Bloque III de la presente investigación precisaremos y profundizaremos en el estudio de la productividad, es pertinente indicar en este punto algunos factores que propiciarían que su crecimiento global no haya sido más elevado. En primer lugar, el empleo creado durante el periodo se concentró en sectores de productividad tradicionalmente baja: la construcción y el sector servicios fueron los únicos que crearon empleo entre 1994 y 2001, y en el caso de la construcción dejó de crear nuevos puestos de trabajo a partir de 1996 (Gráfica 6.14). Si nos centramos en la industria manufacturera, no se observa que haya habido en el periodo un cambio estructural progresivo hacia un mayor peso de las ramas de mayor contenido tecnológico. Por contra, se aprecia una leve tendencia regresiva en la estructura de la producción industrial, con un moderado ascenso del peso de las ramas de menor contenido tecnológico y una leve disminución en la participación de aquellas ramas con mayor dinamismo en su matriz tecnológica (Gráfica 6.15).

Tras esta ausencia de cambio estructural, e incluso cierta regresión en la evolución de la composición tecnológica de la industria, cabe ubicar tanto las políticas de apertura comercial como el desmantelamiento del sistema de promoción industrial.



Gráfica 6.14. Creación neta acumulada de puestos de trabajo por sectores de actividad. (Fuente: Elaboración propia a partir de las cifras del Ministerio de Economía, República Argentina.)



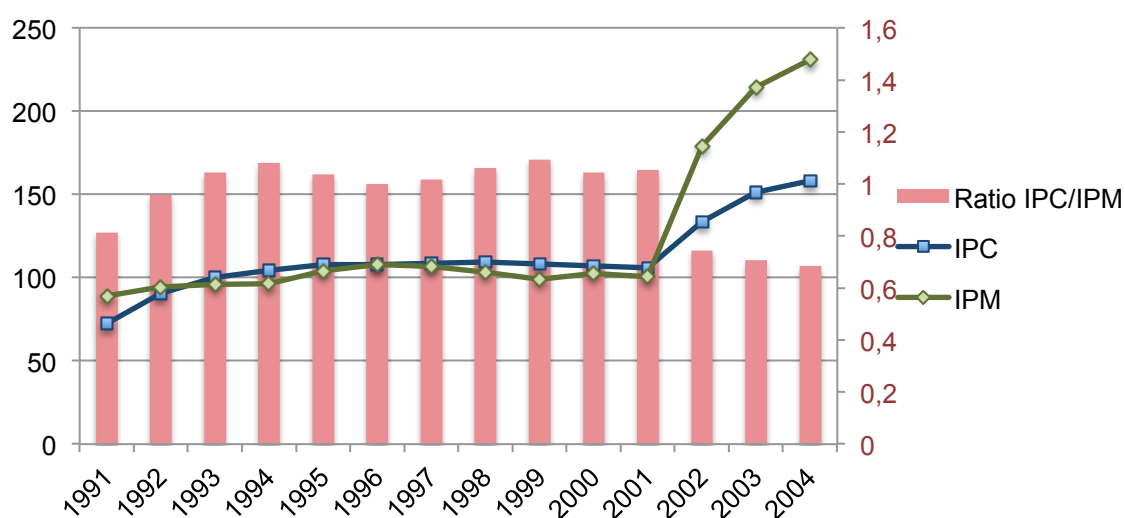
Gráfica 6.15. Evolución de la participación porcentual de las distintas ramas de la industria, agrupadas según su contenido tecnológico. (Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la ONUDI.)

C. LOS PRECIOS RELATIVOS

Aunque en el Bloque III construiremos indicadores específicos que nos servirán para cuantificar con precisión el efecto de las políticas de ajuste sobre la relación entre los precios de los bienes susceptibles de comercio internacional y los del resto de la economía, en este punto cabe avanzar una primera evidencia empírica en la dirección de mostrar que esto fue así. Si tomamos como indicador de los precios de bienes no comercializables el IPC (que recoge los precios finales de bienes y servicios con un peso mayoritario de los que corresponden a este tipo), y como indicador de los precios de bienes comercializables

tomamos el Índice de Precios básicos al Productor (ya que está compuesto en su mayor parte por bienes de este tipo), puede constatarse, cuando menos, que hubo un cambio en los precios relativos de los bienes comercializables con relación a los no susceptibles de comercio internacional (Gráfica 6.16).

Se observa que, al comienzo del periodo, mientras los precios al consumo se van decelerando, los precios al productor mantienen una senda estable, casi estacionaria. En consecuencia, la ratio IPC / IPM creció hasta 1994, manteniéndose por encima de 1 desde un año antes.



Gráfica 6.16. Relación entre el IPC y el IPM. (Fuente: INDEC.)

Las razones para este cambio en los precios relativos se encuentran, en primer lugar, en la apertura comercial, pero también en la desregulación de precios internos y en el alza de algunos precios de algunos servicios que siguió a su privatización. En el Bloque III se cuantificará de manera rigurosa la magnitud de este fenómeno para el agregado de bienes comercializables, así como el impacto exacto de este fenómeno sobre la competitividad comercial argentina.

D. RECAPITULACIÓN

En síntesis, queda expuesto hasta este punto cómo las políticas de ajuste implantadas durante el periodo de la Convertibilidad provocaron los siguientes efectos sobre los componentes de la competitividad comercial argentina frente a EE.UU.:

- a) Una considerable moderación salarial, que en algunos estratos de ingreso se tradujo en un retroceso del poder adquisitivo de los salarios, y que se concreta en el retroceso de la participación de estos en el PIB.

- b) Un aumento apreciable de la productividad, aunque concentrado en los primeros cuatro años del periodo, y coexistente con otros elementos que indican que podría haber sido lastrado por otros procesos (ausencia de evolución industrial hacia un mayor peso de las ramas de contenido tecnológico medio-alto y alto).
- c) Un cambio en los precios relativos entre los bienes comercializables y los no comercializables, de modo estos se abarataron con respecto a aquellos.

Los dos primeros efectos operan en favor de la competitividad argentina, aunque no así el tercero. Así pues, queda establecida la relación entre las políticas de ajuste y las variables que determinarán la competitividad comercial de Argentina con respecto a EE.UU. En todo caso, es preciso cuantificar dichos efectos en los términos establecidos en el marco teórico de la presente investigación, y ponerlos en relación con las mismas variables para el caso de EE.UU. mediante la construcción del indicador de tipo de cambio real. A ello nos dedicaremos en el Bloque III de la presente investigación.

6.2. Devaluación nominal y medidas económicas de urgencia durante el mandato de Duhalde: el abandono de la Convertibilidad

La legislatura en la que estalló la crisis final de la convertibilidad tenía previsto finalizar el 10 de diciembre de 2003. Tras las dimisiones en cadena de De la Rúa, Puerta, Rodríguez Saá y Camaño como presidentes de la República Argentina, el Congreso llegó a un consenso lo suficientemente amplio como para que la elección de Eduardo Duhalde como nuevo Presidente permitiría de agotar la legislatura hasta la convocatoria de elecciones. Su mandato finalizaría el 25 de mayo de 2003, pero durante el casi año y medio que duró su mandato, y de la mano de sus ministros de economía Jorge Remes Lenicov (hasta el 27 de abril de 2002) y Roberto Lavagna (hasta final de su mandato), llevó a cabo una serie de medidas de urgencia destinadas a reconducir la delicada situación económica y social en que había desembocado la quiebra definitiva del régimen de Convertibilidad. La más importante y evidente fue el abandono de dicho régimen cambiario.

Ante la evidencia de la insostenibilidad del compromiso cambiario cabían, en la Argentina de la segunda mitad de 2001, dos opciones: la devaluación (es decir, realinear los tipos de cambio del peso con el dólar y otras monedas a fin de reducir los desequilibrios exteriores) y la dolarización (esto es, la renuncia al peso como moneda nacional, una medida que parecía practicable en aquel momento, dada la dolarización parcial que ya experimentaba la economía argentina como consecuencia de la Ley de Convertibilidad, como se expuso en el Capítulo 4). Finalmente se optó por un camino, la devaluación del peso, que beneficiaba a unos segmentos del capital dominante (fundamentalmente, los exportadores, con un origen del capital mayoritariamente argentino) frente a otros (conglomerados de origen extranjeros amalgamados en torno a servicios privatizados y cuya demanda era interior) (Castellani y Schorr, 2004). En todo caso, la naturaleza de esta medida, unida al escaso impacto de políticas de compensación y al hecho de no haberse modificado el marco legal de las

relaciones económicas y, especialmente, laborales legado por la etapa anterior, determinaría que los salarios sufriesen un abrupto y rápido ajuste en 2002²⁶. En el Epígrafe que nos ocupa comenzaremos describiendo las principales medidas para, a continuación, cuantificar su impacto sobre la relación salarial.

6.2.1. *Las medidas económicas de urgencia de Duhalde*

De todas las medidas económicas emprendidas por el gabinete de Duhalde, la más importante fue sin lugar a dudas la derogación de los aspectos fundamentales de la Ley 23.928, de Convertibilidad: en concreto, la paridad de un peso por un dólar y la necesidad de respaldar con reservas al 100 % la base monetaria. El proceso de reforma del régimen monetario y del sistema de pagos fue llevado a cabo mediante una la siguiente sucesión de normas:

- 1.º El instrumento legal fundamental de esta medida, y también el primero, fue la Ley 25.561 de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario (publicada el 7 de enero), que facultaba al poder Ejecutivo a establecer un nuevo sistema de tipos de cambio (Art. 2) y derogaba los aspectos fundamentales de la Ley de Convertibilidad: esencialmente, el tipo de cambio fijo de un peso por un dólar (Art. 3). Al mismo tiempo, establecía la conversión a pesos de todos los saldos deudores bajo la relación de cambio de un peso por un dólar (Art. 7).
- 2.º Acto seguido, (el 9 de enero), se promulgaba el Decreto 79/2002, por el cual se establecía que el BCRA defendería una paridad de 1,40 pesos por un dólar (Art. 1), consumándose el primer movimiento devaluatorio del año.
- 3.º Además, mediante el Decreto 214/2002, de Necesidad y Urgencia (publicado el 4 de febrero), se consumó la «pesificación asimétrica» de los saldos financieros: mientras los saldos deudores se convertían a un peso por un dólar (Art. 3), los saldos acreedores se convertían a 1,40 pesos por un dólar (Art. 2)²⁷.
- 4.º Finalmente, mediante el Decreto 260/2002, de 8 de febrero, se estableció un mercado único y libre de cambios (Art. 1), en el cual las operaciones de cambio en divisas extranjeras se realizarían a un tipo de cambio determinado libremente por el mercado (Art. 2).

Al mismo tiempo que se operaban estos cambios en el sistema monetario y financiero, se emprendió un proceso de renegociación de la deuda de bancos, empresas, AFJP y administraciones de distinto nivel con el fin de superar la suspensión de pagos y lograr un nuevo pacto con el FMI, que se concretaría en un nuevo acuerdo *stand-by* por valor de

²⁶ El sostenimiento de una economía dolarizada hubiera exigido, a la larga, una redoblada devaluación salarial, ya que, en lo tocante a la competitividad, hubiera supuesto la persistencia de la situación vigente antes de 2002.

²⁷ En virtud del Artículo 8 se disponía la emisión de un bono denominado en dólares por el cual podrían optar los titulares de depósitos en sustitución de la devolución de estos.

12.550 millones de dólares, anunciado el 20 de septiembre de 2003 (la carta de intenciones asociada a dicho acuerdo fue remitida el 10 de septiembre).

Un elemento fundamental para comprender los efectos que tendrán estas medidas sobre los salarios y la competitividad argentina es la importancia de aquello que no se alteró por las medidas de urgencia tomadas por el gabinete de Duhalde. En primer lugar, aunque se incurrió en suspensión del pago de la deuda y se emprendió un arduo y prolongado proceso de renegociación con acreedores nacionales e internacionales²⁸, no se dejó de reconocer en ningún momento el monto total del compromiso de pago pendiente²⁹. También se asumieron como legítimas las privatizaciones de empresas y la naturaleza de los contratos de suministro alcanzados con empresas por gobiernos anteriores³⁰.

Pero más importante que lo anterior para explicar la evolución del poder adquisitivo de los salarios es la vigencia las normas de la reforma laboral, así como de las disposiciones contra la inercia inflacionaria adoptadas en la época de Menem. La plena vigencia de tales disposiciones, en el contexto de inflación repentinamente elevada desencadenado por la devaluación, supondrá una considerable pérdida de poder adquisitivo de los salarios, como veremos a continuación.

6.2.2. *Efectos de las medidas de urgencia: devaluación nominal acompañada de devaluación salarial*

La libre flotación del peso supuso una devaluación instantánea del mismo, que pasó a cotizarse a razón de dos pesos por dólar inmediatamente, y comenzó una senda a la baja hasta estabilizarse —relativamente— en torno a los 3,5 pesos por dólar. Esta medida supuso una mejora instantánea y considerable de uno de los elementos de la competitividad descritos en el Capítulo 2 de nuestra investigación.

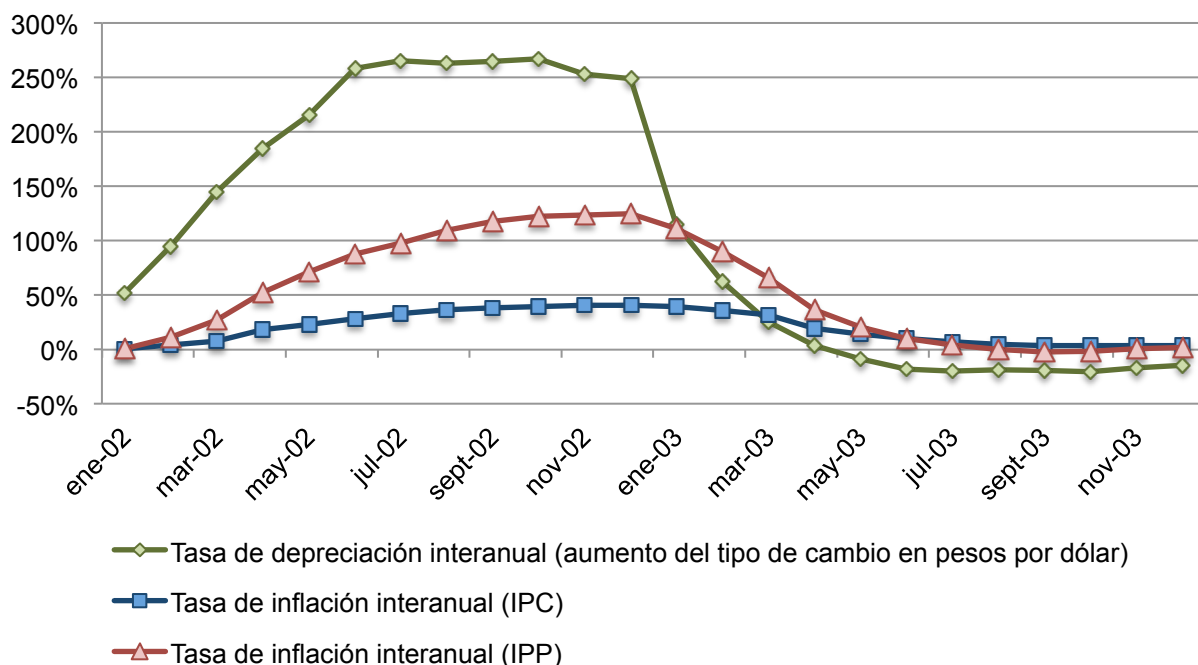
Pero además, el incremento proporcional de los precios de las importaciones que llevó aparejada la devaluación se tradujo en un alza considerable de precios mayoristas, llegando a registrarse tasas interanuales de crecimiento del 125 % en el Índice de Precios Básicos al Productor (IPP, Gráfica 6.17). Dicho alza de precios fue transferida al IPC, aunque en menor medida: había pasado de caer un 1 % en 2001 a registrar una tasa de inflación interanual del 34 % en diciembre de 2002. Si tomamos el IPP como aproximación a la evolución de los precios de los bienes y servicios susceptibles de comercio internacional, puede conjeturarse

²⁸ En 2005, el Gobierno de Kirchner lograría un acuerdo con la mayoría de tenedores de deuda pública, que implicó quitas y extensión en los periodos de pago, así como reducciones en los tipos de interés (Mortimore y Stanley, 2006: 22).

²⁹ Aunque en el discurso político oficial de aquellos días se corresponsabilizaba a las IFI y a gobiernos precedentes de la grave situación económica y social, el gobierno de Duhalde reconoció como legítima la totalidad de la deuda heredada por él.

³⁰ Aunque los Artículos 8, 9 y 10 de la Ley 25.561 aludían a la intención de reconfigurar la relación entre el Estado y las empresas privatizadas, y los Artículos 4 y 13 implicaban la posibilidad de un mayor control de las mismas, el desarrollo real de tales artículos fue realmente magro (Azpiazu y Schorr, 2003).

que el cociente entre el IPC y estos aumentó, con lo que habría mejorado otro de los elementos de la competitividad comercial argentina.



Gráfica 6.17. Tasas interanuales de depreciación del peso frente al dólar y de inflación. (Fuente: Elaboración propia a partir de INDEC y el Ministerio de Economía.)

Teniendo en cuenta que en la década anterior se había desmantelado en buena medida la legislación que protegía los salarios de la inflación, el repentino y marcado repunte de esta tras la devaluación del peso tuvo como consecuencia la pérdida del poder adquisitivo de los salarios (Tabla 6.9), más notoria en la economía informal y en el sector público que en el sector privado registrado (aunque a partir de 2003 se observa que los salarios comienzan a recuperar poder adquisitivo). Así pues, la abultada devaluación del peso conllevó además una devaluación salarial, que vendría a reforzar la competitividad comercial del país austral.

Tabla 6.6. Índice de salarios reales (IV. 2001 = 100).

	I.02	II.02	III.02	IV.02	I.03	II.03	III.03	IV.03
Nivel general	95,26	80,01	79,84	79,74	80,80	83,33	85,20	86,07
Privado registrado	95,39	80,56	85,84	86,51	88,20	93,02	96,04	96,64
Privado no registrado	94,52	78,02	71,41	69,95	68,70	69,18	70,62	74,11
Sector público	95,41	80,20	74,87	74,18	72,38	72,67	72,48	71,73

(Fuente: estimación propia a partir de datos del Ministerio de Economía.)

En el año 2002 la economía argentina perdió unos 778 000 puestos de trabajo. Sin embargo, la magnitud del desplome productivo fue tal que la productividad, entendida como PIB por trabajador empleado, disminuyó ese año, si bien comenzó a recuperarse en 2003 (Tabla 6.7). Así pues, este elemento de la competitividad comercial podría haber experimentado un empeoramiento durante el proceso de agudización de la crisis productiva que siguió a la devaluación³¹. Ahora bien, si consideramos como denominador de la productividad las horas trabajadas, en lugar de los puestos de trabajo, se observa que esta no decrece en 2002, sino un año más tarde (Coremberg, 2015: 371). Esto es debido a que el ajuste por horas trabajadas fue más rápido que el ajuste por puestos de trabajo.

Tabla 6.7. Componentes de la productividad del trabajo.

	2000	2001	2002	2003
PIB (millones de pesos de 1993)	276.173	263.997	235.236	256.023
Empleo (miles de puestos de trabajo)	13.619	13.175	12.397	13.194
Productividad (pesos de 1993 por trabajador)	20.278	20.038	18.975	19.404

(Fuente: elaboración propia a partir de los datos de INDEC y Ministerio de Economía.)

En conclusión, el conjunto de medidas de urgencia dispuesto por el gobierno de Duhalde a principios de 2002, y especialmente la devaluación del peso, llevó aparejada una subida del nivel de precios (que, además, fue asimétrica), lo que conllevó una caída del poder adquisitivo de los salarios. Ello, unido a las severas restricciones financieras, agravó la crisis de realización en la que estaba sumida la economía, provocando un abrupto desplome productivo que incidió negativamente sobre la productividad. En los términos de nuestro marco analítico, podríamos encontrarnos ante una abrupta devaluación nominal, a la que vino a sumarse una devaluación interna y salarial que ella misma precipitó. En el Bloque III contrastaremos tales hipótesis así como las formuladas al final del Epígrafe 6.1.

³¹ Cabe recordar que, en el presente estudio, se medirá la productividad por los requerimientos de trabajo verticalmente integrados por unidad de output total: de ahí la cautela en el análisis de la información preliminar que se muestra aquí: en el Capítulo 9 se realizará un estudio completo de dicha variable.

Capítulo 7

El ajuste salarial en EE.UU. entre 1991 y 2004

El objetivo de incluir en la presente investigación un capítulo centrado en el ajuste salarial en EE.UU. no es otro que establecer una adecuada pauta para la comparación entre Argentina y el país norteamericano. Tal y como se ha descrito en el Capítulo 2, el ajuste salarial ha sido un proceso desarrollado a escala mundial, que ha terminado por producirse en la inmensa mayoría de las economías del planeta. En mayor o menor medida, con mayor o menor intensidad, la práctica totalidad de las economías del mundo estaban llevando a cabo este tipo de políticas en el periodo objeto de estudio. Por ello, los efectos de una reducción en los salarios reales de un país sobre su competitividad con respecto a otro (recogido en el tipo de cambio real) quedarán reducidos en la medida en que el país de comparación reduzca también sus salarios reales.

El objetivo del presente capítulo no es ofrecer una explicación simétrica en estructura y extensión de la que se pretende construir para el caso de Argentina, sino proporcionar unas notas generales que ubiquen las series que vamos a manejar en su adecuado contexto, facilitando la interpretación económica de los resultados obtenidos en la comparación estadística.

De un modo parecido a como se pretende demostrar en la presente investigación para el país austral, en EE.UU. la evolución concreta de las variables objeto de nuestro análisis está influida por las políticas de ajuste allí efectuadas.

En las páginas siguientes realizaremos un breve recorrido por el proceso de ajuste salarial operado en EE.UU. En primer lugar, caracterizaremos dicho proceso como respuesta a la crisis de rentabilidad que venía experimentando la economía norteamericana desde finales de los años sesenta. A continuación se describirán las principales medidas de política económica que propiciaron dicho ajuste, así como las consecuencias del mismo sobre la relación salarial. Finalmente, caracterizaremos la peculiar inserción exterior de la economía estadounidense, que le ha permitido para trasladar una parte de dicho ajuste salarial al resto del mundo.

7.1. El ajuste en EE.UU. como respuesta a la crisis de rentabilidad

El desempeño de la economía estadounidense en los años noventa ha recibido, entonces y ahora, innumerables elogios por parte de muchos autores. Durante este periodo, la tasa de crecimiento promedio del PIB fue del 3,1 %, mientras que la productividad creció a un ritmo anual cercano al 2 % en este mismo periodo (Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2009: 196)¹, y la inflación anual oscilaba entre el 2 y el 3 %, tasas claramente inferiores a las de la década anterior. Sin embargo, como veremos, dicha dinámica macroeconómica se basó en una transformación en los fundamentos de la relación salarial, que comenzó a operarse una década antes, en los inicios de la Administración Reagan.

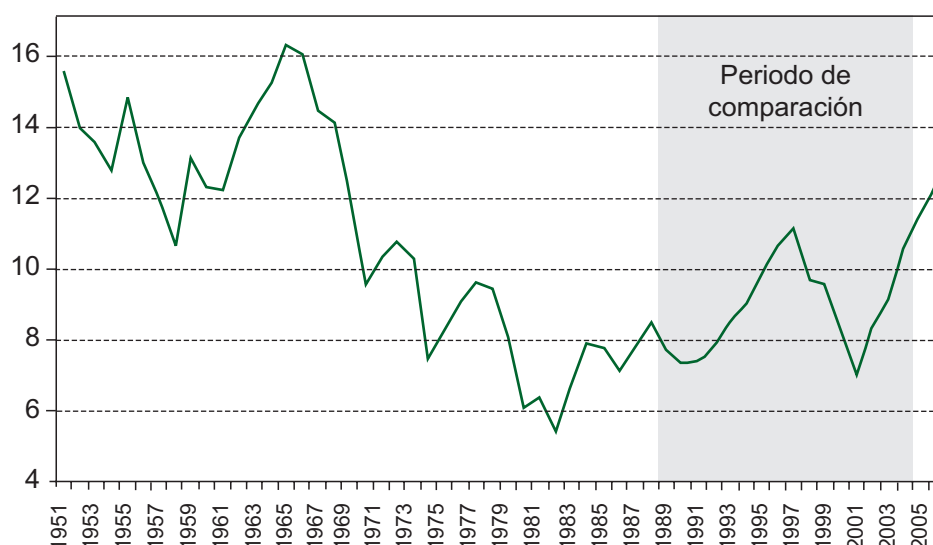
En estas fechas llegaron a su punto máximo dos dinámicas que venían socavando la rentabilidad del capital estadounidense desde finales de la década de 1960 (Duménil y Lévy, 2004b: 76, citados en Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2009: 196):

- Por un lado, la estructura productiva del país fue acumulando una sobreinversión que fue reduciendo el rendimiento unitario de los equipos productivos.
- Además, la participación de los beneficios en el PIB se venía reduciendo paulatinamente, como consecuencia de importantes conquistas sindicales durante aquel periodo.

Como resultado combinado de estos dos procesos, la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo pasó a ser inferior al crecimiento del coste salarial.

La consiguiente caída de la rentabilidad (Gráfica 7.1) comprometió la acumulación de capital y sumió a la economía en la crisis, en un momento en que, además —1973—, se dispararon los precios del crudo. La inflación se descontroló en el intento por parte de las empresas de defender sus márgenes, las cotizaciones bursátiles permanecieron estancadas, el aumento de los precios hizo negativos los tipos de interés reales y disminuyeron los dividendos distribuidos a los accionistas (Álvarez y Buendía: 2009: 196).

¹ Durante este periodo, coincidente con la presidencia de Bill Clinton (1993-2001), tuvo lugar una implantación generalizada de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, en el marco de la que se dio en denominar la «Nueva Economía».



Gráfica 7.1. Tasa de beneficio de las sociedades estadounidenses (porcentajes). (Fuente: Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2009: 197.)

7.2. El proceso de ajuste salarial en EE.UU.

En el momento de producirse el cambio de políticas económicas hacia el neoliberalismo, la tasa de rentabilidad había llegado a su mínimo. El objetivo prioritario de las primeras medidas impulsadas por la Administración Reagan y por la Reserva Federal serán lograr un marco económico en el que se garantizase la rentabilidad del capital, pero, además, controlar el reciclaje de los enormes flujos financieros que la subida del precio del petróleo había generado («petrodólares»).

Así, coincidiendo con una fuerte expansión del gasto público (notoriamente del gasto militar), entre 1979 y 1982 aconteció una fuerte subida de los tipos de interés², a la que seguirían múltiples medidas tendentes a la desregulación de la economía en todos sus aspectos, implantadas por las administraciones Reagan, Bush y Clinton.

Pero el principal esfuerzo desregulador de la Administración Reagan se centró en el mercado de trabajo y en los mercados financieros, completando sus efectos redistributivos con medidas de reforma fiscal:

- En relación al mercado de laboral, se simplificaron los procesos y se redujeron los costes de la contratación y el despido, con efectos inmediatos en el salario (Palazuelos, 2003, p. 73). Además, se reformó en profundidad el sistema, asistencial así como de la protección frente al desempleo, lo que supuso una rebaja importante de las prestaciones y del tiempo de percepción del subsidio.

² La Reserva Federal subió los tipos de interés nominales desde el 8 % en 1979 hasta casi el 20 % en 1982. Como hemos visto en el caso de Argentina, dicha subida de tipos estuvo en el origen del proceso que desencadenaría la crisis de la deuda de 1982.

- Las reformas en el ámbito financiero se centraron en la remoción del “corsé keynesiano” que desde el sector se veía en las leyes aprobada en los años treinta para regularlo (Palazuelos, 2000a: 257-259). Estas reformas crearon un espacio en el que las finanzas pasaron a operar sin reglamentación que pudiera socavar su rentabilidad potencial. Así, se liberalizaron los mercados bancario, de divisas, de acciones y obligaciones, propiciándose la aparición de nuevos agentes y de nuevas actividades (Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2008: 198). En concreto, emergieron los inversores institucionales (principalmente sociedades y fondos de inversión, fondos de pensiones y aseguradoras), con capacidad para influir en las estrategias productivas de las empresas que controlan (*Op. Cit.*: 199)³.
- En materia fiscal, la Administración Reagan simplificó en tres tramos el impuesto sobre la renta personal, y el tipo marginal máximo se redujo del 70 % al 50 % (Palazuelos, 2000a: 263), al tiempo que se reducía la tributación de los dividendos y se fomentaba fiscalmente la colocación de ahorros en fondos de pensiones y se reducía el impuesto sobre los beneficios empresariales, pasando del 40 % de los beneficios al 30 % (Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2009: 199).

Fruto de la reforma fiscal, la capacidad recaudatoria del estado quedaba considerablemente reducida en un momento de expansión del gasto público, lo cual se tradujo en un déficit fiscal considerable. Ello condujo a la emisión masiva de deuda, lo que reforzó el proceso redistribuidor de rentas desde los asalariados hacia la población de ingresos más elevados, poseedores de dicha deuda pública y favorecidos por las rebajas fiscales (*Op. Cit.*: 199).

Por otro lado, la aparición de inversores institucionales supuso un gran aumento de la exigencia de dividendos hacia las empresas participadas por ellos, lo cual potenció la redistribución del beneficio empresarial desde las actividades productivas hacia las financieras⁴. Y por último, el nuevo escenario financiero potenció un considerable aumento del endeudamiento de hogares y empresas. Así pues, en el caso de EE.UU. la reforma financiera contribuyó notablemente a reforzar la redistribución de rentas del trabajo hacia el capital.

Las políticas públicas mencionadas, junto con los avances tecnológicos, posibilitaron también la aparición y consolidación de estrategias empresariales, habitualmente designadas como «flexibilización productiva», que pronto serían emuladas en el resto del planeta, y que culminarían la transformación de las relaciones laborales en EE.UU. en detrimento de la capacidad de los trabajadores para hacer valer sus reivindicaciones, como la reducción de los activos inmovilizados de las grandes empresas mediante la subcontratación creciente de la cadena de valor y, en particular, el aumento de la

³ En coherencia con la nueva situación, tomó fuerza como criterio de gestión de empresas la llamada *corporate governance*, que se caracteriza por que implica asumir como objetivo casi exclusivo de las empresas el de la maximización a corto plazo del valor de las acciones en bolsa (*Op. Cit.*: 200).

⁴ En esto consistiría para Duménil y Levy (2004) la financiarización de la actividad económica: un doble proceso de mayor crecimiento del sector financiero con relación al sector productivo y subordinación del funcionamiento macroeconómico a las necesidades de la lógica financiera.

internacionalización productiva⁵. Todo ello ha conllevado la evolución del marco de relaciones laborales posbélico a un nuevo escenario que ha situado a los trabajadores en una peor posición en la pugna distributiva. Así, se redujo la afiliación sindical del 23 % en 1980 al 12 % en 2006. Al mismo tiempo, el número de conflictos laborales cayó de 235 en 1979 a 20 en 2006 (Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2009: 214).

No obstante, los niveles de consumo privado se mantuvieron. A pesar de la dinámica salarial, y mientras la tasa de ahorro de los hogares se reducía del 10 % en 1980 hasta el 0,5 % en 2007 (Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2009: 203), en paralelo, la dinámica financiera desatada en la década de 1980 llevaba a la revalorizaban los activos invertidos por ellos. Esto sirvió de base para un aumento del endeudamiento de los hogares, que pasó del 68 % de su renta disponible en 1980 hasta el 140 % en 2007 (*Op. Cit.*, 204). Ello ayudó al sostenimiento de los niveles de consumo privado y, con ello, a que el proceso de ajuste salarial se produjese al tiempo que la economía crecía y generaba empleo. (*Op. Cit.* 205).

7.3. Consecuencias del ajuste sobre la relación salarial

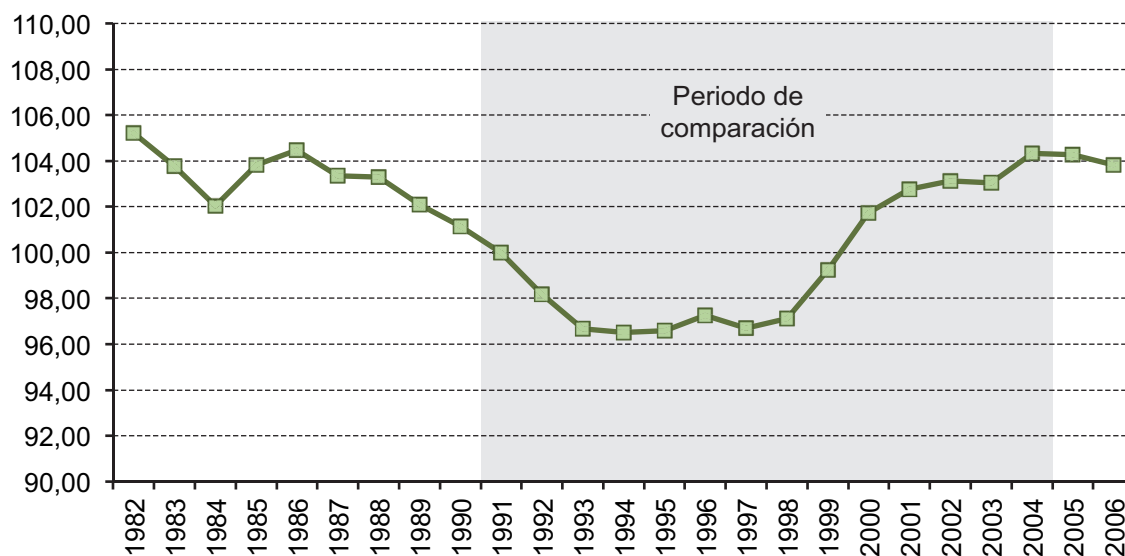
A pesar de todo lo indicado hasta aquí, si bien es cierto que empeoró la participación de los salarios en el PIB, el empeoramiento fue más suave de lo que cabría esperar a tenor del cariz de las políticas que acabamos de describir.

Los años ochenta conocieron una pérdida de poder adquisitivo de los salarios en EE.UU. Así, si en 1982 el salario semanal medio en el sector privado eran 281,27 dólares, en 1990 este fue de 262,43 a precios constantes (Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2009: 208). Ahora bien, en los 15 años subsiguientes (que coinciden con nuestro periodo objeto de estudio) el poder adquisitivo de los salarios se recuperó levemente, pasando a ser de 275,82 en 2005, todo ello mientras la economía crecía al ritmo antes descrito. El resultado de esta dinámica fue una reducción de la participación de los salarios en el PIB entendida como compensación a los empleados (Gráfica 7.3), al tiempo que empeoraban los componentes indirecto y diferido del salario, y una cantidad considerable de elementos cuantitativos y cualitativos de la relación salarial (condiciones de trabajo)⁶.

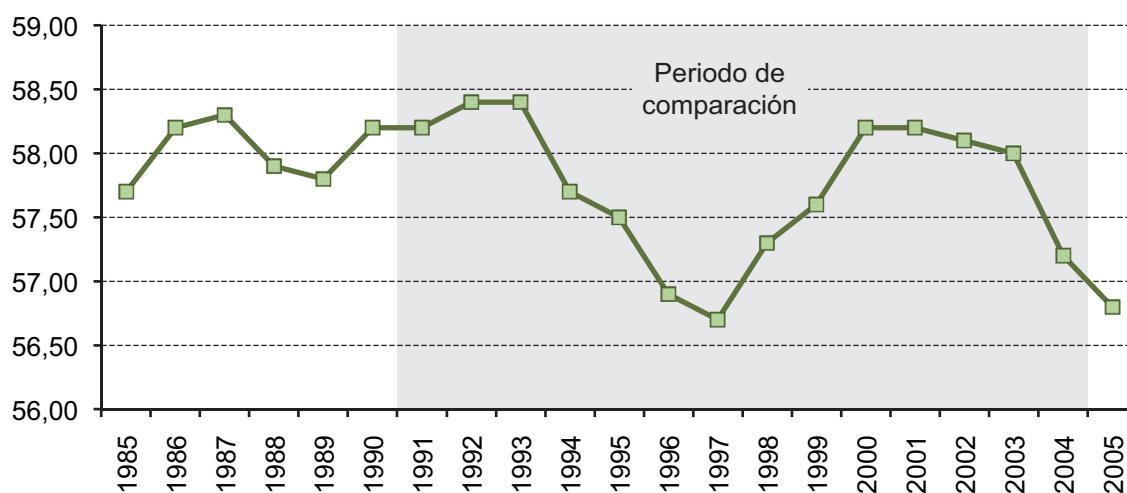
Al mismo tiempo, y actuando también como factor de fragmentación del entorno de relaciones laborales, la distribución personal del ingreso no dejó de empeorar durante todo el periodo (Gráfica 7.4).

⁵ En particular, se han descentralizado fases de producción intensivas en mano de obra hacia filiales situadas en economías emergentes de bajos salarios.

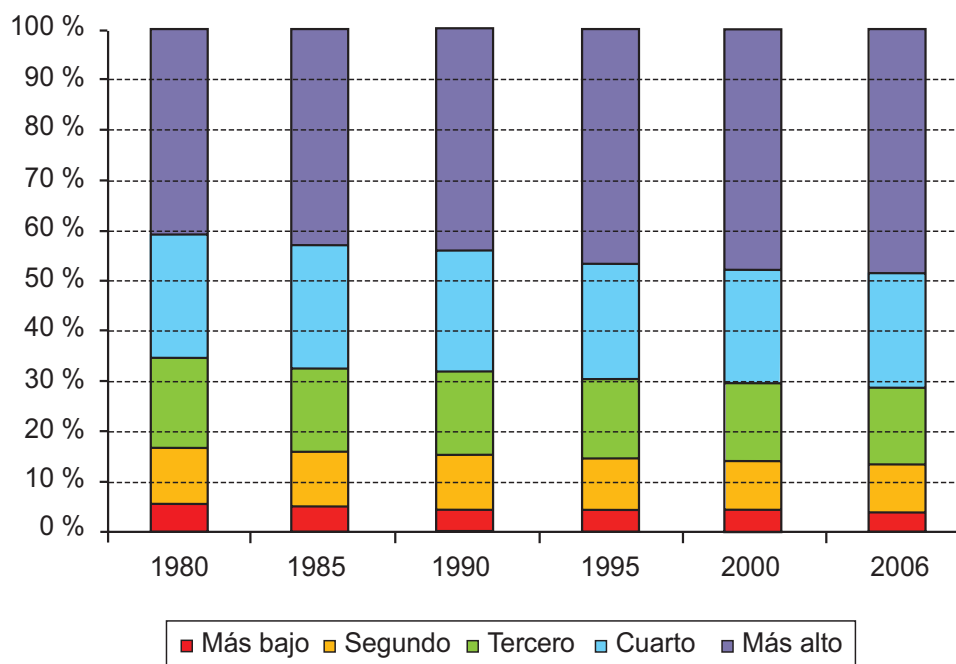
⁶ Para una descripción detallada de la evolución de los componentes directo, indirecto y diferido del salario, así como de otros aspectos que afectan a la relación salarial, se recomienda consultar Álvarez y Buendía (en VV.AA., 2009: 208-220).



Gráfica 7.2. Salarios reales en EE.UU. Números índice (1991 = 100). (Fuente: VV.AA., 2009: 235).



Gráfica 7.3. Participación de los salarios (compensación a los empleados) en el PIB de EE.UU. Porcentajes. (Fuente: Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2009: 214).



Gráfica 7.4. Distribución personal de la renta de las familias (% de la renta nacional por quintil).
(Fuente: Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2009: 216).

7.4. La peculiar inserción exterior de la economía estadounidense

A efectos de nuestra investigación, nos interesa destacar en este punto dos tipos de hechos relativos a la inserción exterior: las políticas comerciales llevadas a cabo durante el periodo objeto de estudio y el mecanismo particular que ha permitido a EE.UU. mitigar, exportando parcialmente, las consecuencias del ajuste salarial (y que vendría a explicar que, tras los cambios operados en la relación salarial, la caída de la participación de los salarios en el PIB haya sido solo leve).

Como afirma Rodríguez (2005: 73), la política comercial de EE.UU. ha sido resultado de la interacción de tres grupos de interés: el *lobby* proteccionista tradicional (nucleado en torno a ramas de baja productividad), el grupo que presiona al gobierno federal para instar la apertura de mercados exteriores (formado por ramas de mayor contenido tecnológico⁷), y — en menor medida— las empresas remisas al comercio internacional en general. La política comercial estadounidense en las últimas décadas estuvo marcada por las presiones ejercidas por empresas donantes en campañas electorales, fundamentalmente del segundo grupo (*Ibid.*). Así, durante el periodo posterior a la toma de posesión de Reagan, la política comercial estadounidense tomó un giro a favor de la apertura de mercados y la promoción de ramas de alta tecnología (así como la salvaguardia de la propiedad intelectual) mediante una política comercial estratégica que incluía el uso variable de aranceles, cuotas y otras restricciones y acuerdos bilaterales (*Op. Cit.*, 76). Al mismo tiempo, las administraciones

⁷ Este grupo se divide, a su vez, en dos subgrupos: quienes abogan por una legislación proteccionista en EE.UU. y los contrarios a ella.

Reagan, Bush y Clinton presionaron por la apertura de los mercados internacionales en las sucesivas rondas negociadoras del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT) y en otros foros, realizando a tal fin un manejo variable de las medidas proteccionistas y de las amenazas de implantarlas⁸. Así, en 1984 se aprobó la *Trade and Tariff Act*, que por primera vez introducía provisiones y objetivos de negociación internacional⁹ bajo líneas maestras trazadas por el Congreso, quien ratificaría ágilmente los acuerdos alcanzados (*Op. Cit.*, 80). Este mecanismo pasó a conocerse como *fast track*. La *Omnibus and Competitiveness Act* de 1988 establecía un mecanismo análogo para la propiedad intelectual. En este sentido se incluyeron objetivos relacionados con la negociación de cambios legislativos en los socios comerciales, de modo que se alineasen con los intereses de EE.UU.

En la década de 1990 se siguió la política de bajada de barreras al comercio internacional sujeta a los progresos en la misma línea en sus socios comerciales, para lo cual EE.UU. tuvo un papel muy activo en las rondas negociadoras del GATT y en la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La última medida comercial destacable en el periodo objeto de nuestro estudio fue la aprobación en 2002 de la *Trade Promotion Authority Act* (TPA), que proveía un mecanismo *fast track* para la apertura de mercados en materia de propiedad intelectual, telecomunicaciones y servicios.

Las políticas de ajuste tuvieron un efecto positivo sobre las exportaciones: estas crecieron a una tasa media anual del 14 % entre 1979-1982, mientras que en el promedio de 1983-1989 dicha tasa se mantuvo en torno al 7,5. Comoquiera que las importaciones mantuvieron un ritmo elevado de crecimiento (salvo en 1979-1982 y 1990-1991), el déficit comercial estadounidense continuó siendo elevado (Palazuelos, 2000a: 228).

La particular posición de hegemonía mundial que ha ocupado la economía estadounidense durante el periodo objeto de estudio (en realidad, desde la Segunda Guerra Mundial), le ha permitido “exportar” una parte del ajuste, así como de sus consecuencias, al resto del mundo, y especialmente a las economías europeas y de América Latina¹⁰. A partir de 1980, la economía norteamericana comenzó a acumular un creciente desequilibrio entre su ahorro y su inversión, lo cual supuso crecientes déficits comerciales y por cuenta corriente, y la consiguiente necesidad, cada vez mayor, de financiación externa para sostener dichos desequilibrios.

Sin embargo, la economía estadounidense ha sido sistemáticamente capaz de captar durante todo el periodo la financiación necesaria para mantener ritmos de consumo y de inversión por encima de sus posibilidades productivas (Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2009: 221). Ello se debería fundamentalmente al papel del dólar como moneda internacional de

⁸ Así, en 1985 Reagan amenazó con cerrar el mercado estadounidense a aquellos países que le cerrasen sus mercados (en referencia a la Comunidad Europea, Taiwán, Brasil y Corea del Sur), y ese mismo año había cerca de 300 proyectos legislativos en el Congreso para la restricción de importaciones.

⁹ En concreto, la ley de 1984 establecía objetivos sobre sectores tecnológicos en los que EE.UU. contaba con gran ventaja absoluta.

¹⁰ En su discurso de despedida, Reagan afirmó, con acierto: «queríamos cambiar una nación y en su lugar cambiamos el mundo».

reserva, unido a todos los factores de mercado y medidas políticas que han coadyuvado a sostener la rentabilidad de las plazas financieras del país.

7.5. Recapitulación

La batería de medidas aplicadas desde finales de los años setenta en EE.UU. cumplió su objetivo: la tasa de beneficios aumentó en EE. UU. entre principios de los años ochenta y el año 2000 entre 5 y 6 puntos porcentuales. Esta evolución es mucho más acusada en el caso de las sociedades financieras, cuya tasa de beneficios pasó de girar en torno al 15 % en la primera mitad de los años ochenta hasta oscilar en torno al 30 % en 2001-2005 (Álvarez y Buendía, en VV.AA., 2009: 227).

En todo caso, se constata que el proceso de ajuste de la economía norteamericana ante la crisis de rentabilidad de los años setenta recayó en definitiva sobre gran mayoría de los asalariados norteamericanos, beneficiando exclusivamente a segmentos minoritarios de accionistas y rentistas, y a aquellos asalariados que se sitúan por encima del percentil 95 (*Ibíd.*). La concreción de dicho proceso ha sido el del ascenso de la esfera financiera como instrumento concreto para asegurar la rentabilidad del capital. Este hecho, que ha sido común en muchas economías, ha sido especialmente profundo en EE.UU., hasta convertirse en «verdadera palanca de recomposición social que, a través de un fabuloso mecanismo de redistribución de rentas, ha garantizado el necesario ajuste contra el salario» (*Op. Cit.*: 228). Al mismo tiempo, se fue profundizando la inserción comercial deficitaria de la economía estadounidense, profundizando la ruptura con la tónica de superávits comerciales propia del periodo posbélico.

BLOQUE III

ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL ARGENTINA FRENTE A EE.UU.

Capítulo 8

Fuentes estadísticas y procedimientos de estimación

De acuerdo con los desarrollos expuestos en el Bloque 1 de la presente investigación, el núcleo de nuestro estudio empírico lo constituye la construcción y el análisis de una serie de indicadores de ventaja absoluta (tipos de cambio reales, tal y como los hemos definido en nuestro estudio) que establezcan comparaciones bilaterales entre Argentina y EE.UU. Para ello ha sido necesario cubrir los siguientes pasos:

- 1.º Recopilación de la información estadística disponible, para obtener datos de partida que permitan establecer las comparaciones necesarias.
- 2.º Como resultado de la pesquisa anterior, evaluación de las necesidades concretas de estimación de valores y selección-descripción de los procedimientos matemáticos más adecuados para ello.
- 3.º Homogeneización de series de datos entre países, y estimación de aquellos para los que no existe disponibilidad directa.
- 4.º Construcción de los indicadores de ventaja absoluta requeridos, tanto para las diversas ramas de actividad susceptibles de comercio internacional como para el conjunto de bienes y servicios «comercializables» de las economías objeto de comparación.

En el presente capítulo abordamos los dos primeros pasos de este proceso, es decir, la obtención de los datos de partida y de los métodos estadísticos que han permitido la construcción de las series estadísticas que conducirán a la elaboración de los indicadores de tipos de cambio reales, que abordaremos en el capítulo siguiente.

8.1. Los datos de partida

A continuación realizamos un repaso descriptivo de las series estadísticas disponibles para ambos países en el periodo objeto de estudio. El objetivo de este apartado es doble: por un lado, recopilar toda la información estadística necesaria para emprender el estudio

cuantitativo que se ha propuesto, pero por otro, valorar las carencias concretas de datos a las que se enfrenta la investigación.

8.1.1. Concreción de necesidades estadísticas

Tal y como habíamos descrito el Bloque 1, el instrumento analítico del que pretendemos dotarnos para estudiar la evolución de la competitividad comercial de la economía argentina durante la vigencia del régimen de la Convertibilidad y en los tres años subsiguientes a su quiebra es un indicador sintético que hemos denominado tipo de cambio real y que, en el caso de comparación de Argentina con EE.UU., bien para una rama, bien para el conjunto de los bienes comercializables, está definido por la siguiente ecuación, mediante la cual pretendemos aproximarnos a la noción de precios de producción, y compararlos.

$$er_{AR/US} = \frac{\frac{pc^*_{AR}}{pct^*_{AR}} \cdot \frac{wr_{AR}}{wr^*_{US}} \cdot \frac{\lambda^*_{AR}}{\lambda^*_{US}} \cdot e_{US/AR}}{\frac{pc^*_{US}}{pct^*_{US}}} \approx \frac{P^*_{AR}}{P^*_{US}}$$

La descripción de los elementos de la ecuación anterior es la siguiente:

pct^*_{AR} : Índice de precios de la rama industrial concreta (o bien del conjunto de bienes comercializables) de Argentina.

pc^*_{AR} : Índice general de precios al consumo de la economía de Argentina.

pct^*_{US} : Índice de precios de la rama industrial concreta (o bien del conjunto de bienes comercializables) de EE.UU.

pc^*_{US} : Índice general de precios al consumo de la economía de EE.UU.

wr^*_{AR} : Salarios reales de la rama industrial concreta (o bien del conjunto de bienes comercializables) de Argentina (en pesos corrientes).

wr^*_{AR} : Salarios reales de la rama industrial concreta (o bien del conjunto de bienes comercializables) de EE.UU. (en dólares corrientes).

λ^*_{AR} : Coeficiente de trabajo verticalmente integrado de la rama industrial concreta (o bien del conjunto de bienes comercializables) en Argentina.

λ^*_{US} : Coeficiente de trabajo verticalmente integrado de la rama industrial concreta (o bien del conjunto de bienes comercializables) en EE.UU.

$e_{US/AR}$: Tipo de cambio efectivo nominal, expresado en dólares por un peso.

En general, los datos de índices de precios y tipos de cambio pueden obtenerse de las series estadísticas recopiladas por los bancos centrales, mientras las contabilidades nacionales son las primeras fuentes a consultar en búsqueda de indicadores de salarios.

Pero en todo caso, los coeficientes de trabajo verticalmente integrados son indicadores que deberemos construir *ad hoc*, a partir de la información disponible en las TIO.

Como veremos inmediatamente, la elevada disparidad entre países en cuanto a la disponibilidad de estadísticas he hecho imprescindible un trabajo bien fundamentado de homogeneización, con vistas a establecer comparaciones fiables y relevantes. Y antes de ello, ha sido preciso acudir a cada fuente para comprobar la disponibilidad real de datos, evaluando su grado de adecuación a nuestras necesidades.

8.1.2. Datos de partida en Argentina

La principal fuente de datos estadísticos en Argentina es el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), actualmente dependiente del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, que centraliza la mayor parte de la información estadística disponible. Otros organismos públicos con información de interés para el caso son el Ministerio de Trabajo y la Unión Industrial Argentina, que agrupa cámaras de comercio y patronales de este sector. La información ofrecida por las instituciones argentinas puede ser complementada por la que recopilan la OIT (Oficina Internacional del Trabajo), la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) y la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura).

A. ÍNDICES DE PRECIOS EN ARGENTINA

Para el periodo objeto de nuestro estudio, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina (INDEC) cuenta con series históricas del IPC para el aglomerado urbano del Gran Buenos Aires desde, al menos, 1943, y con una cantidad desagregada en los nueve grandes elementos de la canasta de consumo desde 1977.

El Sistema de Índices de Precios Mayoristas (SIPM) del INDEC¹ dispone de las siguientes series de precios al por mayor:

- Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM).
- Índice de Precios Internos Básicos al por Mayor (IPIB).
- Índice de Precios Básicos del Productor (IPP).

De los tres índices existen series mensuales desde 1956 del total de la economía. Por añadidura, desde 1996 existen series específicas del conjunto de productos primarios, así como de manufacturas y energía. Además, desde 1993 los tres índices cuentan con una serie de datos desagregados para más de 130 ramas de actividad.

¹ www.indec.mecon.ar

B. INDICADORES DE EMPLEO Y SALARIOS EN ARGENTINA

La información sobre salarios en Argentina es relativamente escasa y fragmentaria. En este capítulo, el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social ofrece al respecto la siguiente información:

- A través del *Boletín de Estadísticas Laborales* (BEL)², cuenta con series de empleo y salarios (por grandes ramas de actividad no agrícola) de 1994 a 2003.
- Por otra parte, el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial³ dispone de estadísticas mensuales y anuales del nivel de salarios por rama de actividad desde enero de 1995 para el total de actividades económicas clasificadas según la CIIU-Rev.3⁴, y dispone de datos trimestrales y anuales de empleo registrado de 1996 en adelante.

Además, el INDEC cuenta con las siguientes series:

- Puestos de trabajo, horas trabajadas y remuneración de asalariados (registrados y no registrados) para el total de la economía, a partir de 1993.
- En los anexos a sus Informes Económicos trimestrales y anuales⁵, el Ministerio de Economía incluye series estadísticas de salarios brutos y de puestos de trabajo privados no agrícolas declarados al Sistema Integrado de Jubilación y Pensiones desde julio de 1994 (sin desagregar por ramas de actividad).

Por su parte, la base de datos Laborsta⁶, de la Oficina Internacional del Trabajo de las Naciones Unidas (OIT) recoge los siguientes datos:

- Empleo total por actividad económica, en millares de personas, desde 1991 hasta 2006 (CIIU-Rev.3).
- Horas trabajadas por persona y semana, clasificadas según la CIIU-Rev.2, de 1990 a 1995, y clasificadas según la CIIU-Rev.3 desde 1995 hasta 2005 (excluyendo actividades agrícolas).
- Salarios (en pesos al mes) en las industrias manufactureras, desde 1999 hasta 2006.

Además, la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) cuenta con series de empleo y salarios para cada rama de la industria⁷, según la clasificación CIIU-Rev.3 (ISIC-Rev.3), pero no así para la agricultura y los servicios.

² <http://trabajo.gob.ar/left/estadisticas/bel/>

³ <http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/oede/>

⁴ La 3.^a revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU-Rev.3), también conocida por sus siglas en inglés ISIC-Rev.3 (*International Standard Industrial Classification*) tiene un nivel de desagregación de ramas productivas similar al que muestran las TIO. Sin embargo, la 2.^a revisión (CIIU-Rev.2) solamente desagrega en nueve ramas de actividad.

⁵ <http://www.economia.gob.ar/secretarias/politica-economica/programacion-macroeconomica/informes-trimestrales/>

⁶ <http://laborsta.ilo.org>

⁷ <http://www.unido.org/en/resources/statistics/statistical-databases.html>

Por otro lado, la CEPAL (Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe) dispone de series de datos sobre diversas materias. De todas ellas, las demográficas resultan de especial interés en nuestro estudio.

Y por último, la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) cuenta con series anuales de población activa en el medio rural, que recoge en su portal FAOSTAT⁸.

C. INDICADORES DE CONSUMOS INTERMEDIOS, VALOR AÑADIDO Y PRODUCCIÓN TOTAL EN ARGENTINA

La información sobre consumos intermedios, de la que podremos obtener los coeficientes técnicos y los coeficientes de trabajo verticalmente integrados, ha de provenir necesariamente de las TIO. En el caso de la economía argentina, se han confeccionado tablas para los años siguientes:

- 1946, 1950 y 1953 y 1963 y 1973, confeccionadas por el BCRA (con asistencia de la CEPAL en 1946 y 1950). La TIO de 1973 fue publicada en enero de 1974 como suplemento del *Boletín Estadístico* N.º 1 del BCRA.
- 1959 y 1960, elaboradas por el Consejo Nacional de Desarrollo.
- 1970, elaborada por la Secretaría de Planificación y Acción del Gobierno.
- 1997, confeccionada por el INDEC.

Además, en 2007 el Ministerio de Economía estimó una TIO de la economía argentina para 2004 siguiendo el método RAS⁹.

Como puede observarse, las dos TIO que serán de interés para nuestro estudio son las de 1973 y 1997, así como la estimación realizada para 2004. Una comparación general de las tres arroja además dos diferencias que condicionarán el análisis posterior:

- La TIO de 1973 consta de 57 ramas productivas, mientras que las TIO de 1997 y 2004 constan de 124 ramas.
- La TIO de 1973 cuenta con bloque de inputs primarios en la que se desglosa el valor agregado bruto en remuneración de asalariados y excedente bruto de explotación. Sin embargo, este desglose no se lleva a cabo en las TIO de 1997 y 2004.

Por lo que respecta al output total, las estadísticas argentinas anteriores a 2004 son escasas y no cuentan con el nivel de desagregación adecuado para nuestro estudio. La ONUDI, por su parte, dispone de series de output total para la industria manufacturera a un nivel de desagregación considerable, aunque solo para el periodo 1993-2002.

⁸ <http://faostat.fao.org/>

⁹ Más adelante en este mismo capítulo describimos este método de estimación.

8.1.3. Datos de partida en EE.UU.

Las dos fuentes de datos primordiales en nuestra investigación serán en el caso de EE.UU. son el BEA (*Bureau of Economic Analysis*, Oficina de Análisis Económico) y el BLS (*Bureau of Labor Statistics*, Oficina de Estadísticas Laborales). El BEA, dependiente del departamento de Comercio, centra su actividad en la confección de estadísticas de producción (PIB, transacciones interindustriales). Por su parte, el BLS, integrada en el Departamento de Trabajo, desarrolla fundamentalmente estadísticas de empleo y precios. Aunque, al igual que en el caso de Argentina, será preciso complementar la información que proporcionan con otras fuentes.

A. ÍNDICES DE PRECIOS EN EE.UU.

En cuanto a precios al consumo, la Oficina de Estadísticas Laborales (BLS, *Bureau of Labor Statistics*¹⁰), dependiente del Departamento de Trabajo del los EE.UU., publica sus series CPI (*Consumer Price Index*, índice de precios al consumo)¹¹ desde 1913.

En cuanto a precios mayoristas, el BLS dispone de gran variedad de series por productos y por ramas de actividad en su serie PPI (*Producer Price Indexes*, Índices de Precios del Productor)¹² que arrancan en momentos muy dispares (desde algunas que se inician a mediados mediados del siglo XX hasta otras que arrancan a finales del mismo). Las series CPI y PPI ofrecen tanto datos mensuales como anuales.

B. INDICADORES DE EMPLEO Y SALARIOS EN EE.UU.

El BLS dispone, en su *National Compensation Survey*¹³, de series de salarios y costes laborales para 9 ramas de actividad, lo cual no satisface el nivel de desagregación adecuado para el presente estudio.

El BEA, en cambio, dispone, en sus series de *National Income and Product Accounts* (NIPA)¹⁴, de datos pormenorizados de remuneración total de asalariados para más de 80 ramas de actividad según clasificación NAICS¹⁵ desde 1941 hasta la actualidad. Para utilizar

¹⁰ <http://www.bls.gov/>

¹¹ <http://www.bls.gov/cpi/data.htm>

¹² <http://www.bls.gov/ppi/>

¹³ <http://www.bls.gov/ncs/data.htm>

¹⁴ <http://www.bea.gov/national/nipaweb/DownSS2.asp>

¹⁵ La clasificación NAICS (*North American Industry Classification System*, sistema norteamericano de clasificación industrial) es el estándar habitual empleado por las organizaciones estadísticas de EE.UU. para clasificar las diversas ramas de actividad, y fue adoptada en 1997 con el objetivo de sustituir a la clasificación CIIU en las series estadísticas estadounidenses.

esta serie será necesario dividir sus datos por el correspondiente indicador de empleo (horas trabajadas o puestos de trabajo).

Por otro lado, la serie estadística CES (*Current Employment Statistics*) del BLS recoge datos históricos de horas trabajadas a la semana y de miles de trabajadores empleados por rama productiva para un nivel de desagregación de 116 ramas productivas no agropecuarias¹⁶. Para este último tipo de datos ha sido necesario consultar los *Farm Labor Surveys*¹⁷ que publica mensualmente desde 1991 el Servicio de Investigación Económica del USDA (*United States Department of Agriculture*, Departamento de Agricultura de los EE.UU.).

C. INDICADORES DE CONSUMOS INTERMEDIOS, VALOR AÑADIDO Y PRODUCCIÓN TOTAL EN EE.UU.

Al igual que en el caso de Argentina, la información sobre consumos intermedios debe obtenerse de las TIO. En el caso de la economía estadounidense, se han venido confeccionando tablas con una frecuencia aproximada de cinco años desde 1947¹⁸. Las tablas relevantes de cara al periodo objeto de nuestro estudio son las de 1987, 1992, 1997 y 2002. Si analizamos cada una en detalle, observamos que:

- La TIO de 1987 tiene un nivel de desagregación de 85 ramas productivas.
- La TIO de 1992 tiene un nivel de desagregación de 85 ramas productivas.
- La TIO de 1997 consta de 130 ramas productivas.
- La TIO de 2002 desagrega la economía en 133 ramas productivas.

En todos los casos se sigue la clasificación NAICS.

Además, la OCDE dispone de TIO de EE.UU para los años 1995, 2000 y 2005, desagregadas a un nivel de 48 sectores¹⁹.

Por último, en el marco del proyecto *World Input-Output Database* (WIOD)²⁰, el equipo de investigadores encabezado por M.P. Timmer, E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer y G.J. de Vries ha desarrollado una serie anual de TIO que cubre el periodo 1995-2005, estimando por el método RAS los coeficientes técnicos en aquellos años para los cuales no hay una TIO completa.

¹⁶ <http://www.bls.gov/web/empsit/cesseriespub.htm>

¹⁷ <http://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1063>

¹⁸ http://www.bea.gov/industry/io_histsic.htm

¹⁹ <http://www.oecd.org/industry/ind/input-output/latestedition/accesstodata.htm>

²⁰ <http://www.wiod.org>

8.1.4. Recapitulación: comparación de disponibilidades estadísticas de partida en Argentina y EE.UU.

La Tabla 8.1 sintetiza las disponibilidades concretas de datos para ambos países. Si tenemos en cuenta que deseamos desagregar la economía en 34 ramas productivas, de dicha tabla se desprende que las siguientes series estadísticas contarán con un nivel de desagregación insuficiente:

- Precios mayoristas de Argentina para 1991 y 1992.
- Horas trabajadas en Argentina, 1991-2004.
- Puestos de trabajo en Argentina, 1991-1995.
- Salarios en Argentina, 1991-1992.

Además, no contamos con series estadísticas anuales de TIO, sino con los datos de ciertos años. En el caso de EE.UU. contamos con series anuales desde 1995, pero en el caso de Argentina tan solo con tres TIO, una de ellas lejana del inicio del periodo objeto de estudio. Ello ha determinado la necesidad de emplear procedimientos de estimación para aquellos años en los que no se dispone de información directa sobre coeficientes técnicos.

Como puede apreciarse, la disponibilidad de datos desagregados para Argentina durante los primeros años del periodo objeto de nuestro estudio representa una dificultad que requiere dotarse de métodos apropiados para mitigar. Por lo pronto, la primera decisión que se ha asumido a la vista de las disponibilidades de datos de empleo para el país austral ha consistido en no utilizar los datos de horas trabajadas, sino los de puestos de trabajo, dada la mayor desagregación de datos en el caso de estos últimos. Además, en el caso del resto de las series estadísticas consideradas, el proceso necesario es el inverso: agregar datos de series que cuentan con un nivel de desagregación superior a las 34 ramas de actividad. A continuación se describen y justifican los procedimientos seleccionados para la homogeneización de series y la estimación de datos.

Tabla 8.1. Disponibilidades de datos para Argentina y EE.UU. El número de cada casilla representa el nivel de desagregación de datos por ramas de actividad. Se señala para cada periodo la fuente que cuenta con un mayor nivel de desagregación.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Precios mayoristas														
Argentina	1 ^a	1 ^a	148 ^a	148 ^a	148 ^a	148 ^a	148 ^a	148 ^a	148 ^a	148 ^a	148 ^a	148 ^a	148 ^a	148 ^a
EE.UU.	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j	+300 ^j
Empleo, horas trabajadas														
Argentina	9 ^d	9 ^d	9 ^d	9 ^d	15 ^{b d}	15 ^{b d}	15 ^{b d}	15 ^{b d}	15 ^{b d}	15 ^{b d}	15 ^{b d}	15 ^{b d}	15 ^{b d}	15 ^{b d}
EE.UU.	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h
Empleo, puestos de trabajo														
Argentina	18 ^d	18 ^d	18 ^d	18 ^d	18 ^d	151 ^c	151 ^c	151 ^c	151 ^c	151 ^c	151 ^c	151 ^c	151 ^c	151 ^c
EE.UU.	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h	116 ^h
Salarios														
Argentina	28 ^f	28 ^f	150 ^b	150 ^b	93 ^c	93 ^c	93 ^c	93 ^c	93 ^c	93 ^c	93 ^c	93 ^c	93 ^c	93 ^c
EE.UU.	89 ⁱ	89 ⁱ	89 ⁱ	89 ⁱ	89 ⁱ	89 ⁱ	89 ⁱ	99 ⁱ	99 ⁱ	99 ⁱ	99 ⁱ	99 ⁱ	99 ⁱ	99 ⁱ

^a No incluye servicios.

^b No incluye agricultura.

^c Fuente: Ministerio de Trabajo.

^d Fuente: OIT.

^p Fuente: ONUDI. Solo industria manufacturera.

^f Fuente: OIT: Solo industria manufacturera.

^q Existen series de varios cientos de productos, más numerosas cuanto más recientes. Fuente: BLS.

^h Fuente: CES (BLS).

ⁱ Fuente: NIPA (BEA).

^z Fuente: PPI (BLS).

8.2. Procedimientos específicos para la homogeneización de series y estimación de datos

Como ha podido observarse en el apartado anterior, el grado de desagregación de datos es bastante heterogéneo, en función del tipo de dato y del país. Por ello, para la construcción de nuestros indicadores sintéticos hemos debido homogeneizar el grado de desagregación de la información estadística con la que vamos a trabajar. A continuación nos disponemos a explicitar los procedimientos y técnicas que hemos utilizado para ello, y que pueden sintetizarse en:

- El uso de matrices de agregación para homogeneizar las TIO disponibles.
- La construcción de medias ponderadas para agregar los índices de precios mayoristas y otras series estadísticas que lo requieran.
- La interpolación lineal para la obtención de coeficientes técnicos en años sin TIO.
- La estimación de los outputs totales a partir de las demandas finales y la inversa de Leontief.
- La estimación de TIO simétricas a partir de las tablas de origen y destino.
- La utilización de Excel como software de referencia para la realización de todas las operaciones anteriores.

En los apartados siguientes describiremos todos estos procedimientos.

8.2.1. Nivel de desagregación de ramas de actividad. Procedimientos para la homogeneización de series

La disponibilidad de tablas input-output es la mayor restricción que afrontamos en cuanto a la disponibilidad de datos. Este ha sido el elemento que ha determinado el grado de desagregación con el que podemos trabajar. Para implantar esta decisión hemos debido realizar dos tipos de operaciones, a fin de homogeneizar el grado de desagregación de datos para establecer las comparaciones necesarias:

- a) **Agregar series de datos**, estableciendo una correspondencia razonada entre las ramas de actividad de las diferentes clasificaciones. Cuanto menor es dicha agregación, mayor es la variedad de series de que dispondremos, pero mayor es también la incidencia de casos de falta de correspondencia exacta entre una clasificación y otra. Ello obliga a realizar estimaciones y aproximaciones justificadas caso por caso, lo que puede llegar a suponer un esfuerzo excesivo para los propósitos de la presente investigación.
- b) **Desagregar series**, realizando las necesarias estimaciones razonadas en cada caso. La desagregación de series presenta ventajas e inconvenientes comparables a los que supone un bajo nivel de agregación de datos²¹.

La decisión adoptada en relación al nivel de desagregación de ramas productivas se ha basado en la CIIU-*ISIC* en su tercera revisión, a nivel de dos dígitos, desagregando la economía a un total de 34 ramas de actividad prácticamente del mismo modo como se realizan en las series *WIOD*²² (Tabla 8.2). Los motivos de tal decisión son los siguientes:

- a) Presenta un nivel de desagregación suficiente para permitir análisis a nivel de grandes ramas de actividad, eludiendo considerablemente el problema de asignar cantidades entre categorías no equivalentes.

²¹ Además, en el caso de las TIO no nos es posible utilizar técnicas de desagregación de coeficientes técnicos, ya que metodologías como la propuesta por Lindner, Legault y Guan (2013) requeriría datos de partida que no están a nuestro alcance.

²² La única variación con respecto a las series de TIO de la *WIOD* ha sido desestimar la desagregación que se realiza del sector automotriz en ellas, dado que no existe en el caso de Argentina información desagregada al respecto. La desagregación propuesta por la *WIOD* sería la siguiente:

Cód. CIIU	Actividad
(50) 614, 626, 627	Venta de maquinaria y vehículos automotores al por mayor. Comercio al por menor de automóviles, motocicletas, repuestos. Estaciones de gasolina y venta de otros combustibles
(51) 611, 612-613, 615, 616, 617, 618, 619	Comercio al por mayor de productos agropecuarios. Comercio al por mayor de materias primas no agropecuarias. Venta de artículos de ferretería y eléctricos al por mayor. Comercio al por mayor de muebles y accesorios de oficina y para el hogar. Comercio al por mayor de géneros textiles y prendas de vestir. Comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco. Comercio al por mayor N.E.P.
(52) 621, 622, 623, 624, 625, 628, 629	Comercio al por menor de comestibles y bebidas. Farmacias. Tiendas de géneros textiles, prendas de vestir y calzado. Comercio al por menor de artículos para el hogar y la oficina. Comercio al por menor de artículos para la reparación de viviendas. Almacenes de ramos generales y supermercados. Comercio al por menor N.E.P.

- b) Permite establecer una diferenciación entre bienes y servicios comercializables y no comercializables lo bastante precisa como para permitir el cálculo de un tipo de cambio global en los términos que hemos definido más arriba.
- c) Al menos para el caso de EE.UU., permite trabajar con una serie anual coherente de TIO para buena parte del periodo objeto de estudio.

Es importante recordar en este punto que nuestro objeto de estudio serán aquellas ramas susceptibles de comercio internacional, por lo que solo serán relevantes a efectos de la construcción de nuestros tipos de cambio reales aquellas ramas señaladas con una «C» en la Tabla 8.2. El criterio del que nos hemos dotado para clasificar como tal a una rama ha sido poseer una tasa de apertura superior al 2,5 % en la TIO argentina de 1997. Con respecto a EE.UU., se ha decidido clasificar como susceptibles de comercio internacional aquellas que se han considerado así en Argentina.

Tabla 8.2. Nivel de desagregación de ramas de actividad económica.

Cód. CIUU	Actividad	
(A-B) 1	Agricultura, caza, silvicultura, madera y pesca	C
(C) 2	Explotación de minas y canteras (Incl. petróleo)	C
(D) 3 Industrias manufactureras		
(15t16) 31	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	C
(17t18) 321-322	Fabricación de textiles. Fabricación de prendas de vestir excepto calzado	C
(19) 323- 324	Fabricación de productos de cuero, sucedáneos de cuero y pieles, excepto calzado y otras prendas de vestir. Fabricación de calzado excepto caucho	C
(20) 33	Industria y productos de la madera incluidos muebles	C
(21t22) 34	Fabricación de papel y productos de papel: imprentas y editoriales	C
(23) 353	Refinerías de petróleo	C
(24) 351, 352,	Fabricación de sustancias químicas industriales. Fabricación de otros productos químicos	C
(25) 354, 355, 356	Fabricación de productos diversos derivados del petróleo y del carbón. Fabricación de productos del caucho. Productos del plásticos N.E.P.	C
(26) 36	Fabricación de productos minerales no metálicos, excepto los derivados del petróleo y del carbón	C
(27t28) 37, 381	Industrias metálicas básicas. Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	C
(29) 382	Construcción de maquinaria excepto eléctrica	C
(30t33) 383, 385	Maquinaria, aparatos y suministros eléctricos. Fabricación de equipo profesional y científico, instrumentos de medida y De control n.e.p., y aparatos fotográficos e instrumentos de óptica	C
(34t35) 384	Material de transporte	C
(36t37) 39	Otras industrias manufactureras	C
(E) 4	Electricidad, gas y agua	
(F) 5	Construcción	
(G-H) 6 Comercio, restaurants y hoteles		

Cód. CIUU	Actividad	
(51) 611, 612-613, 614, 615, 616, 617, 618, 619	Comercio al por mayor	C
(52) 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 628, 629	Comercio al por menor	
(H) 63	Restaurantes y hoteles	
(I) 7 Transporte, almacenamiento y comunicaciones		
(60) 711	Transporte terrestre	C
(61) 712	Transporte por agua	C
(62) 713	Transporte aéreo	C
(63) 719	Servicios conexos	C
(64) 72	Comunicaciones	C
(J) 81, 82	Establecimientos financieros. Seguros	C
(K-70) 831	Bienes inmuebles	
(71t74) 832, 833	Servicios prestados a las empresas, exceptuando el alquiler y arrendamiento de maquinaria y equipo. Alquiler y arrendamiento de maquinaria y equipo	
(L) 91-92	Administración pública y defensa. Servicios de saneamiento y similares	
93 Servicios sociales y otros servicios comunales conexos		
(M) 931- 932	Instrucción pública. Organismos de investigación financiera	
(N) 933- 934	Servicios médicos y odontológicos y otros de sanidad y veterinaria. Instituciones de asistencia social	
(O) 935- 939. 94	Asociaciones comerciales profesionales y laborales. Otros servicios sociales y servicios comunales conexos. Servicios de diversión y esparcimiento y servicios culturales	C
(P) 95, 96, 0	Servicios personales y de los hogares. Organizaciones internacionales. Actividades no bien especificadas	

A. PROCEDIMIENTO MATEMÁTICO PARA AGREGAR RAMAS EN UNA TIO: LAS MATRICES DE AGREGACIÓN

La agregación de ramas en una TIO supone representar un agregado de ramas como una sola, lo cual implicará reordenar la matriz de insumos intermedios de modo que:

- Todas las transacciones intermedias que se producen entre los sectores ahora agrupados se resuman en una sola cifra de consumos intermedios.
- Los insumos de cada una de las ramas que se integran pasan a ser insumos del conjunto de las ramas integradas.

- c) Los productos de cada una de las ramas que se agrupan pasan a ser productos del conjunto de ramas agrupadas.

Estas tres condiciones contienen el significado económico de la operación algebraica mediante la cual se integran sectores en una TIO. Pasamos a describirla.

Partamos de una matriz de consumos intermedios $Z_{n \times n}$.

$$Z = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{n1} & x_{n2} & \cdots & x_{nn} \end{pmatrix}$$

Queremos reducirla a otra matriz $Z'_{m \times m}$ tal que $m < n$. Supongamos, en concreto, que Z' es el resultado de agregar las primeras tres ramas de actividad de Z (de modo que, en este caso, $m = n - 2$), En este caso tendríamos:

$$Z'_{n-2 \times n-2} = \begin{pmatrix} (x_{11} + x_{12} + x_{13}) + (x_{21} + x_{22} + x_{23}) + (x_{31} + x_{32} + x_{33}) & x_{14} + x_{24} + x_{34} & \cdots & x_{1n} \\ x_{41} + x_{42} + x_{43} & x_{44} & \cdots & x_{4n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{n1} + x_{n2} + x_{n3} & x_{n4} & \cdots & x_{nn} \end{pmatrix}$$

En esta nueva matriz reducida de consumos intermedios se están sumando todos los elementos de la submatriz compuesta por las interrelaciones entre las tres ramas. Pero además, se suman los insumos de que cada una de las tres ramas realiza al resto de la economía (suma de las columnas 1-3) y los productos que las tres surten al resto del sistema (suma de las filas 1-3). El resto de la matriz queda sin cambios. La operación anterior equivale a premultiplicar Z por la matriz de agregación $S_{n \times (n-2)}$ y postmultiplicarla por su traspuesta $S^T_{(n-2) \times n}$, de modo que:

$$S \cdot Z \cdot S^T = Z'$$

$$\begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 & 0 & \cdots & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & \cdots & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & 0 & 0 & \cdots & 1 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{n1} & x_{n2} & \cdots & x_{nn} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 1 & 0 & \cdots & 0 \\ 1 & 0 & \cdots & 0 \\ 1 & 0 & \cdots & 0 \\ 0 & 1 & \cdots & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & \cdots & 1 \end{pmatrix} =$$

$$= \begin{pmatrix} (x_{11} + x_{12} + x_{13}) + (x_{21} + x_{22} + x_{23}) + (x_{31} + x_{32} + x_{33}) & x_{14} + x_{24} + x_{34} & \cdots & x_{1n} \\ x_{41} + x_{42} + x_{43} & x_{44} & \cdots & x_{4n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{n1} + x_{n2} + x_{n3} & x_{n4} & \cdots & x_{nn} \end{pmatrix}$$

Puede observarse que la matriz de agregación parte de una matriz identidad $n \times n$ a la que se han sumado las filas de aquellos sectores que se agregan.

En el curso de nuestra investigación se ha utilizado el método de las matrices de agregación para calcular matrices de coeficientes técnicos de la misma dimensión para ambos países

en todos los periodos considerados y calcular así los tipos de cambio por ramas de actividad. También se ha construido una matriz de agregación para agrupar el conjunto de transacciones intermedias en dos grandes sectores: el de bienes y servicios susceptibles de comercio internacional y el resto de la economía²³.

B. PROCEDIMIENTOS DE AGREGACIÓN DE SECTORES EN LAS SERIES DE ÍNDICES DE PRECIOS Y DE SALARIOS REALES

En el caso de los índices de precios mayoristas, el criterio de elección para la construcción de un índice agregado ha sido el cálculo de la media de los mismos ponderada por los outputs correspondientes, ya que este dato nos informa del peso relativo de cada rama en el volumen total de transacciones. Así, por ejemplo, si queremos agregar los índices de precios mayoristas de las ramas 1, 2 y 3 (pct_{1-3}) operaremos del modo siguiente:

$$pct_{1-3} = pct_1 \cdot \frac{X_1}{X_1 + X_2 + X_3} + pct_2 \cdot \frac{X_2}{X_1 + X_2 + X_3} + pct_3 \cdot \frac{X_3}{X_1 + X_2 + X_3} = \frac{pct_1 \cdot X_1 + pct_2 \cdot X_2 + pct_3 \cdot X_3}{X_1 + X_2 + X_3}$$

$$pct_{1-3} = \frac{\sum_{i=1}^3 pct_i \cdot X_i}{\sum_{i=1}^3 X_i}$$

Con respecto a las series de salarios reales, el criterio de elección ha consistido también en calcular una media de los mismos, pero ponderada esta vez por los indicadores de empleo correspondientes, dado que este dato proporciona la medida de los costes laborales totales de cada rama. Así, por ejemplo, si queremos agregar los datos de salarios reales de los sectores 1, 2 y 3 (wr_{1-3}), construiremos la siguiente media ponderada:

$$wr_{1-3} = wr_1 \cdot \frac{L_1}{L_1 + L_2 + L_3} + wr_2 \cdot \frac{L_2}{L_1 + L_2 + L_3} + wr_3 \cdot \frac{L_3}{L_1 + L_2 + L_3}$$

$$wr_{1-3} = \frac{\sum_{i=1}^3 wr_i \cdot L_i}{\sum_{i=1}^3 L_i}$$

8.2.2. Estimación de coeficientes técnicos: el método RAS y la interpolación lineal

Para los años para los cuales no se dispone de TIO obtenidas por métodos de observación directa, existen dos métodos para calcular los coeficientes técnicos:

²³ Para una discusión de los efectos de la agregación de ramas en la inversa de Leontief, véase Soza-Amigo y Ramos (2011).

- a) Aquellos basados en información parcial del periodo objeto de estudio, como el método RAS o el de la entropía cruzada.
- b) Aquellos puramente inferenciales, en ausencia de información parcial utilizable para el periodo objeto de análisis. Un método sencillo de utilizar es la interpolación lineal.

A. ESTIMACIÓN CON INFORMACIÓN PARCIAL: EL MÉTODO RAS

El método RAS se basa en la estimación de la matriz de insumos intermedios para años en los cuales no se dispone de TIO (y, por tanto, no se cuenta con estadísticas de transacciones intermedias), pero sí se dispone de los vectores de inputs intermedios totales $—u—$ y de outputs intermedios totales $—v—$ (designados a menudo como «vectores de borde» de la matriz de consumos intermedios), así como del vector de outputs totales de la economía. A partir de dicha información, se plantea un proceso de iteración, en el que, en cada paso, se aproxima la matriz de coeficientes técnicos del año en cuestión por la del año base premultiplicada por una matriz diagonal R que contiene el cociente de los inputs intermedios totales estimados en la iteración anterior por los inputs intermedios reales, y postmultiplicada por otra matriz diagonal S que recoge una operación análoga para los outputs intermedios, de modo que, para la iteración i -ésima:

$$A^{(i)} = R^{(i-1)} \cdot A^{(0)} \cdot S^{(i-1)}$$

La fórmula anterior es la que da nombre al método en cuestión²⁴.

En la presente investigación no se aplicará directamente el método RAS como técnica para la estimación de coeficientes técnicos, pero se emplearán TIO en cuya especificación se ha utilizado el método RAS (en concreto, las series de TIO para EE.UU. calculadas para el proyecto WIOD).

B. ESTIMACIÓN SIN INFORMACIÓN PARCIAL: INTERPOLACIÓN LINEAL

En aquellos casos para los cuales no contamos con información de inputs y outputs totales por rama, se ha recurrido a la interpolación de los coeficientes técnicos a partir de los datos de aquellas TIO de las que disponemos. A continuación se explica el procedimiento llevado a cabo.

Supongamos que contamos con las TIO de los años t_0 y t_n . Para estimar el valor del coeficiente a_{ij} en el año t ($t_0 < t < t_n$) calcularemos la siguiente media ponderada por la distancia entre el año objeto de estudio y los dos años de referencia:

²⁴ Para una discusión de las posibilidades y limitaciones de este método en comparación con otros, puede consultarse Parra y Pino (2012: 19-61).

$$\hat{a}_{ij}^{(t)} = \frac{(t_2 - t) \cdot a_{ij}^{(t_1)} + (t - t_1) \cdot a_{ij}^{(t_2)}}{t_2 - t_1}$$

Al proceder así estamos asumiendo que la tecnología productiva de un país (que es la información que recogen los coeficientes técnicos) evoluciona estable y progresivamente, más allá de las fluctuaciones económicas.

8.2.3. Estimación de los outputs totales

Como se ha visto anteriormente, es preciso contar con el output total de cada rama año a año para hallar los coeficientes directos de empleo (l_i) y los correspondientes coeficientes de empleo verticalmente integrado (λ_{ij}).

Para estimar los outputs totales en aquellos años y ramas para los cuales no existen datos directos podemos recurrir a la información que nos proporciona la matriz de coeficientes técnicos (A), que deberemos completar con datos adicionales correspondientes al año en curso. Sabemos que:

$$\bar{X} = (I - A)^{-1} \cdot \bar{D}$$

Una vez conocemos o estimamos A , si contamos con el vector de demandas finales \bar{D} para cada año podemos calcular el vector de outputs totales \bar{X} . Como sabemos, la demanda final de cada rama (o del conjunto de la economía) se define en el marco input-output como suma del consumo privado y público, la formación bruta de capital fijo y las exportaciones, lo que equivaldría al PIB de cada rama más las respectivas importaciones. Este dato está disponible para el conjunto de la economía, pero no así para las 34 ramas de actividad que consideramos en nuestro estudio.

En los años para los cuales disponemos de TIO contamos con una relación entre la demanda final de cada rama y el output total de la economía, D_i/D . Aunque no dispongamos de datos de demanda final para cada rama, sí podemos obtener el dato agregado de la economía a partir de la contabilidad nacional, como suma de la demanda interna más las exportaciones, lo cual equivale a sumar al PIB el dato de las importaciones. Si suponemos que dicha relación evoluciona de manera estable en el tiempo, al igual que hemos supuesto con los coeficientes técnicos, podremos estimar los valores de las demandas finales por rama de actividad de manera análoga a como hemos hecho para aquellos.

Así, si contamos con los datos de demandas finales de los años t_0 y t_n , para estimar el valor del cociente entre la demanda final de cada sector y la demanda final de la economía (D_i/D) en el año t ($t_0 < t < t_n$) calcularemos la siguiente media ponderada por la distancia entre el año objeto de estudio y los dos años de referencia:

$$Est. (D_i / D)^{(t)} = \frac{(t_2 - t) \cdot (D_i / D)^{(t_1)} + (t - t_1) \cdot (D_i / D)^{(t_2)}}{t_2 - t_1}$$

Multiplicando el coeficiente así calculado por el dato —conocido— de la demanda final del total de la economía, obtendremos la estimación de la demanda final de cada rama en el año correspondiente:

$$D_i^{(t)} = Est. (D_i / D)^{(t)} \cdot D^{(t)}$$

A partir del vector de demandas finales así calculadas, y gracias a la inversa de Leontief, podremos estimar los outputs finales de cada rama de actividad.

8.2.4. Obtención de TIO simétricas a partir de las tablas de origen y destino

Para los años 1990-1994 será necesario obtener una estimación de las matrices de coeficientes técnicos. Sin embargo, aunque existen TIO para 1978 y 1992, estas no se corresponden al modelo simétrico (industria-industria) de Leontief, sino que cumplen con un estándar que distribuye la información estadística de transacciones interindustriales en dos cuadros. A continuación describimos la problemática que implica transformar dicha información en una TIO simétrica.

A. LAS TABLAS DE ORIGEN Y DESTINO

En el Sistema de Cuentas Nacionales publicado por la ONU en 1968 se propuso la ampliación del marco input-output elaborado por los países, de modo que recogiese la posibilidad de que una industria fabricase más de un bien. Este nuevo sistema preveía la sustitución de la tabla simétrica en la que se basaba el modelo de Leontief por dos tablas de origen y destino. De este modo, las TIO de 1972, 1977, 1982, 1987 y 1992 están realizadas siguiendo este esquema, y aunque para periodos posteriores se complementarían con TIO simétricas, para los años indicados las estadísticas oficiales input-output estadounidenses se componen de pares de tablas de origen y destino. Pasamos a describirlas a continuación.

La tabla de origen (*make table* o *source table*, Tabla 8.3) recoge información de la oferta de bienes y servicios por tipo de producto y por rama oferente. Recoge los recursos a disposición de la economía, tanto nacionales como importados. Sus filas representan la producción clasificada por tipo de producto, mientras que sus columnas representan la producción por ramas oferentes.

Tabla 8.3. Tabla de origen a precios básicos y a precios de adquisición.

	Ramas de actividad 1, 2, 3, ... n	Importaciones	Oferta a precios básicos	Márgenes de distribución	Tn/Po	Oferta a precios de adquisición
Productos 1, 2, 3, ... m	Producción interior a precios básicos (1) $V_{m \times n}$	Importaciones CIF (2)	(3) = (1) + (2)	(4)	(5)	(6) = (3) + (4) + (5)
Ajuste CIF/FOB		-(7)	-(7)			-(7)
Compras residentes		(8)	(8)			(8)
Total	Producción total por ramas (9)	Importaciones FOB (10) = (2) + (7) + (8)	(11) = (9) + (10) = (3) + (7) + (8)		(5)	(12) = (11) + (5) = (6) + (7) + (8)

Por su parte, la tabla de destino (*use table*, Tabla 8.4) recoge los empleos de bienes y servicios por productos y tipo de destino (intermedio o final). Sus columnas representan ramas de actividad, mientras que sus filas representan productos. En esta tabla se recoge información sobre la demanda por tipo de producto, así como sobre el valor añadido por rama de actividad. Al mostrar simultáneamente los empleos de los productos en el sistema económico y la estructura de costes de cada rama de actividad, la tabla de destino refleja la estructura productiva de las diferentes ramas de actividad.

Así pues, la información que se muestra en las tablas de origen y destino incluye la recogida en la tabla simétrica, aunque ampliada y desagregada. Para obtener la tabla de consumos intermedios correspondiente a la TIO simétrica es necesario operar una serie de transformaciones sobre las dos tablas que acabamos de describir. A continuación describiremos un método para ello.

Tabla 8.4. Tabla de destino a precios de adquisición.

	Ramas de actividad 1, 2, 3, ... n	Destinos intermedios	Consumo final	Formación bruta de capital	Exportaciones	Demanda final	Empleos totales
Productos 1, 2, 3, ... m	Producción interior a precios básicos (1) U_{mxn}	(2)	(3)	(4)	(5)	(6) = (3) + (4) + (5)	(7) = (2) + (6) \bar{q}
Ajuste CIF/FOB					-(8)		-(8)
Compras residentes			(9)			(9)	(9)
Compras no residentes			-(10)		(10)		
Total	Consumos intermedios por ramas (11)		(12) = (3) + (9) + (10)	(4)	(13) = (5) + (8) + (10)	(14) = (16) + (9)	(15) = (11) + (14)
RA	(16)						
EBE	(17)						
Otros Tn/Pn	(18)						
VAB	(19) = (16) + (17) + (18)						
X	(29) = (11) + (19)						

B. OBTENCIÓN DE LA TIO SIMÉTRICA A PARTIR DE LAS TABLAS DE ORIGEN Y DESTINO

Cualquier procedimiento para confeccionar una TIO simétrica a partir de tablas de origen y destino pasa necesariamente por asignar a cada industria los bienes y servicios que son producidos por ella. Cada rama de actividad realiza productos primarios, que son los principales propios de dicha rama, y productos secundarios, así como auxiliares²⁵. Si se conoce en detalle el proceso productivo de cada rama de actividad, en principio se pueden transferir manualmente las producciones de productos secundarios y auxiliares de la tabla de origen a las ramas de actividad en las que son productos principales. Pero, en general, esta posibilidad solo está al alcance de los equipos humanos de los sistemas nacionales de estadística, por lo que se han desarrollado procedimientos algebraicos para determinar

²⁵ Por ejemplo, en una empresa siderúrgica se produce, además de acero en barras o lingotes (producto principal), gas propano (producto secundario) y transporte interno de materias primas y productos terminados (servicios auxiliares).

tablas simétricas de consumos intermedios a partir de la información recogida en las tablas de origen y destino. Las dos técnicas más empleadas para ello se basan en sendas hipótesis acerca de la tecnología de los productos secundarios y auxiliares (recogidas en Guo, Lawson y Planting, 2002: 4-6, así como en Nassif y Shaikh, 2015: 21-23):

- a) Hipótesis de tecnología por rama (*industry technology assumption*, ITA), según la cual cada rama de actividad tiene la misma función de producción para todos los bienes que produce. Esto implica que las unidades monetarias producidas por una rama dada es homogénea en términos de los insumos que la constituyen.
- b) Hipótesis de tecnología por producto (*commodity technology assumption*, CTA), según la cual cada bien o servicio tiene una función de producción que es independiente de la industria que lo produce. En este caso, cada bien o servicio presenta una estructura de insumos única, con independencia de la rama de actividad que lo produzca.

Siguiendo el criterio de Nassif y Shaikh (2015: 23), en nuestra investigación nos basaremos en la hipótesis de tecnología por rama (ITA) para calcular la matriz de consumos intermedios a precios básicos para los años 1987 y 1992. Se trata del enfoque más utilizado en la literatura al respecto (*Ibíd.*), y cuenta con la doble ventaja de producir siempre valores consistentes (positivos) para los consumos intermedios y de su aplicabilidad directa a tablas de origen y destino rectangulares (Guo, Lawson y Planting, 2002: 7).

Para generar la tabla de consumos intermedios de una TIO simétrica de acuerdo con la hipótesis de tecnología por rama (ITA), es necesario construir una matriz de cuotas de mercado $D_{n \times m}$ que exprese la cuota de cada rama de actividad en la producción total de determinado bien o servicio. Para obtener dicha matriz partiremos de la matriz de producción interior a precios básicos de la tabla de origen ($V_{m \times n}$) y dividiremos cada fila por el valor correspondiente al output total de ese producto (q_i), que obtendremos de la misma tabla. Así, cada uno de los elementos de la matriz de cuotas de mercado será igual a:

$$d_{j,j} = \frac{v_{j,j}}{q_j} \quad \forall v_{i,j} \in D_{n \times m}$$

El otro elemento que necesitamos es una matriz de coeficientes técnicos rama-producto ($B_{m \times n}$), que se construye dividiendo cada elemento de la matriz de producción interior a precios básicos de la tabla de origen ($U_{m \times n}$) por el valor de la producción total de su rama en el vector de output total (y_i), de modo que:

$$b_{i,j} = \frac{u_{i,j}}{y_i} \quad \forall x_{i,j} \in B_{m \times n}$$

El producto de la matriz de cuotas de mercado por la matriz de coeficientes técnicos de industria-producto será la matriz de coeficientes técnicos industria-industria ($A_{n \times n}$) que deseamos hallar.

$$A_{n \times n} = D_{n \times m} \cdot B_{m \times n}$$

Para conseguir la matriz de insumos intermedios (Z), se ha multiplicado cada coeficiente técnico por el output total correspondiente a su rama de actividad.

8.3. Software utilizado para la construcción de los tipos de cambio reales

Para llevar a cabo los procedimientos de estimación descritos existen varias herramientas informáticas de utilidad. Así, existe software que permite programar algoritmos (como GAMS), realizar una amplia batería de análisis estadísticos (como R) o estimar matrices de contabilidad social (como SimSIP).

La potencia de cálculo de estas herramientas es en todo caso superior a la de software más general como Excel. No obstante, su capacidad para la presentación tabulada de la información es más limitada. En nuestra investigación los cálculos a realizar son sencillos, y rara vez exceden el ámbito propio del álgebra lineal, pero a partir de grandes cantidades de información estadística tabulada que debe elaborarse y presentarse en forma de tabla. Por esta razón se ha optado por emplear Excel como única herramienta para llevar a cabo los procesos de información estadística que proponemos para obtener las series de indicadores de tipo de cambio real.

Capítulo 9

Indicadores de tipo de cambio real. Construcción e interpretación

El núcleo del trabajo empírico de la presente investigación lo constituye la construcción de los indicadores tipos de cambio reales propuestos en el Capítulo 2, con vistas a contrastar el sistema de hipótesis planteado en el Capítulo 3. Para ello ha sido preciso llevar a cabo un proceso minucioso de elaboración y estimación de datos que permita el máximo aprovechamiento de la información disponible.

Dicho proceso se ha realizado, en primer lugar, para cada una de las 24 ramas productivas susceptibles de comercio internacional de ambos países (lo describimos en el Epígrafe 9.1), y los resultados obtenidos se han agregado para obtener el indicador de tipo de cambio real de los bienes comercializables, según se describe en el Epígrafe 9.2. A continuación se efectuará una interpretación de los resultados (Epígrafe 9.3).

9.1. Construcción de los indicadores de tipo de cambio para cada rama

El objetivo de este primer apartado es mostrar el proceso llevado a cabo con los datos de partida para obtener los tipos de cambio reales para cada rama. Dicho proceso ha implicado la toma de una serie de decisiones y la aplicación de determinados procedimientos de estimación (estos últimos se han detallado en el Capítulo 8), por lo que hemos optado por incorporar estas reflexiones a la columna vertebral de la presente investigación, en lugar de relegarlas a un anexo.

En primer lugar describiremos el proceso llevado a cabo para Argentina, lo que nos dará como resultado el valor de los numeradores de nuestros indicadores de tipos de cambio reales. A continuación daremos cuenta del proceso análogo llevado a cabo para el caso de EE.UU, con lo que obtendremos los denominadores de nuestros indicadores.

9.1.1. *Argentina*

En el caso de Argentina, la construcción de los indicadores de tipo de cambio ha conllevado un trabajo estadístico considerable, con vistas a homogeneizar las series de datos al nivel de desagregación deseado. El mayor problema que se ha debido afrontar es la carencia de datos suficientemente desagregados de varias series para los años iniciales de nuestro objeto de estudio. Como se verá más adelante, esta carencia limitará el alcance de nuestro análisis bilateral de la competitividad Argentina-EE.UU. rama a rama. En todo caso, será de nuestro interés realizar un uso óptimo de la información disponible para estimar aquellos valores que no conocemos directamente, con vistas a la creación de un tipo de cambio agregado que nos proporcione una medida global de la competitividad comercial argentina frente a EE.UU.

A continuación se detallan las decisiones que se han adoptado y los procesos que se han seguido para calcular dichos tipos de cambio reales rama a rama, cuya representación esquemática se recoge en el Diagrama 9.1:

- 1.º Homogeneización de las TIO de 1973, 1997 y 2004, de modo que sean coherentes con la clasificación CIIU-Rev.3 (WIOD) de 34 ramas productivas.
- 2.º Obtención de los requerimientos de trabajo verticalmente integrados para cada rama (que se expresarán en puestos de trabajo por unidad monetaria —común— de producto total).
- 3.º Obtención de los salarios reales para cada rama de actividad (en moneda común).
- 4.º Cálculo de los índices de precios de cada rama en relación con el IPC general.

Para el caso del agregado de bienes comercializables se ha realizado un proceso homólogo, que detallaremos más adelante, y que se basa en el trabajo realizado para cada rama de actividad.

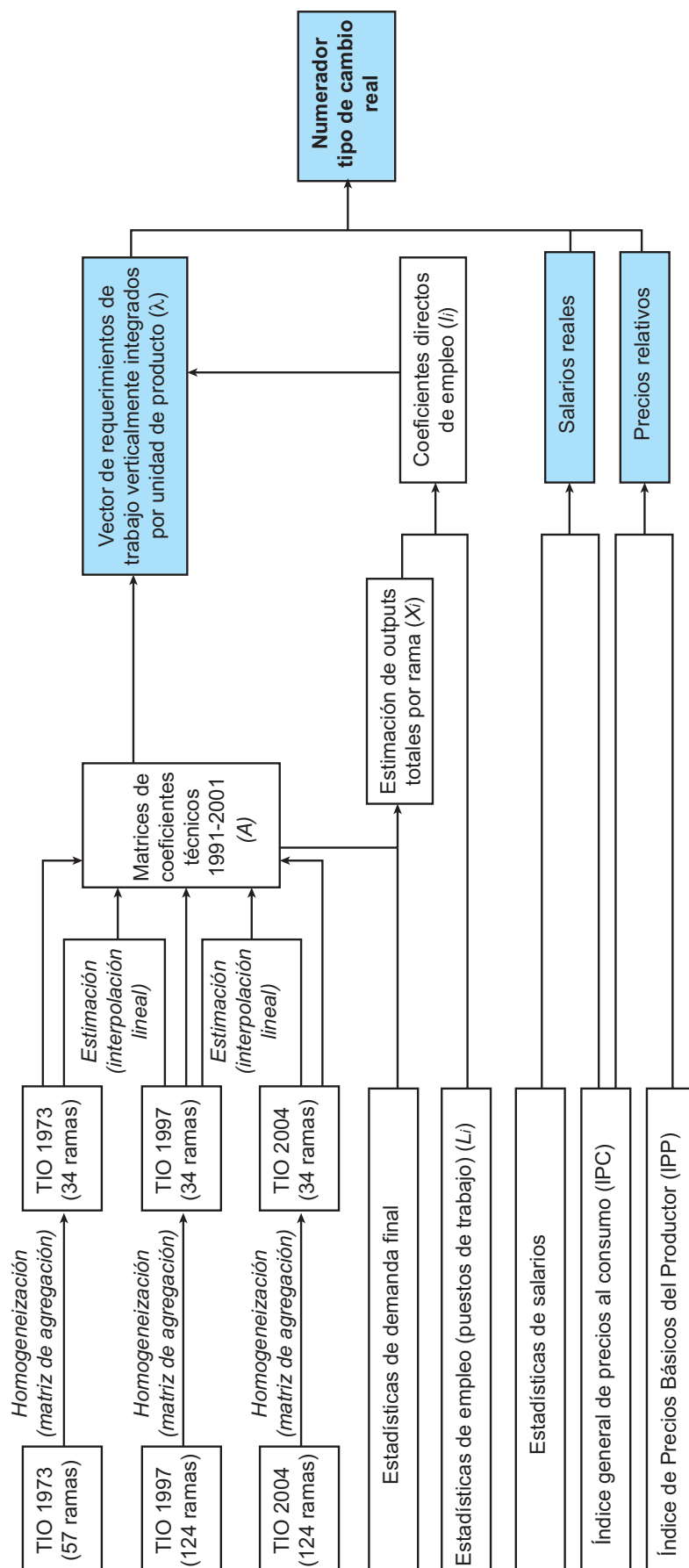


Diagrama 9.1. Proceso de trabajo estadístico para la obtención del numerador del tipo de cambio real rama a rama (Argentina).

A. HOMOGENEIZACIÓN DE LAS TIO DE 1973, 1997 Y 2004 A CLASIFICACIÓN CIIU-REV.3 (WIOD)

La Tabla 9.1 muestra la correlación que hemos establecido entre la clasificación de ramas utilizada para la TIO argentina de 1973 y la que hemos asumido para la presente investigación, coherente con las series del proyecto *World Input-Output Database* (WIOD). Esta nos ha servido de base para especificar la matriz de agregación que nos permitirá la homogeneización de la misma. Pero también se indica en ella la necesidad de realizar algunas desagregaciones de datos. El método elegido para ello se ha basado en el establecimiento de criterios proporcionales con los valores observados en la TIO de 1997. Desde luego, tales estimaciones reducen la calidad de los datos en las ramas afectadas. Ahora bien, si tenemos en cuenta que el objeto de nuestro estudio son las ramas susceptibles de comercio internacional, la única estimación que afectará a la calidad de nuestras series será la desagregación de la rama 50 (transporte), ya que las ramas 54 (bienes inmuebles y servicios a empresas) y 55 (servicios personales y sociales) no son susceptibles de comercio internacional y, por tanto, no son objeto de estudio específico en la presente investigación.

Tabla 9.1. Correspondencia entre la clasificación por ramas de actividad de la TIO de 1973 y la CIIU-Rev.3 (WIOD). Las celdas sombreadas corresponden a sectores considerados como no susceptibles de comercio internacional y, por tanto, excluidos del objeto directo de la presente investigación.

TIO 1973	CIIU-Rev.3 (WIOD)
1. Cereales y oleagin. 2. Cultivos industr. y otros 3. Ganadería 4. Silvicult., caza y pesca	A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca
5. Minerales metálicos 6. Petróleo, gas nat., carbón	C Minería y canteras
7. Faena y elab. carne 8. Aceites 9. Elab. y cons. pescado 10. Otros prod. aliment. 11. Bebidas 12. Tabaco	15-16 Comida, bebida y tabaco
13. Textiles 14. Prendas de vestir	17-18 Textiles y productos textiles
15. Arts. de cuero 16. Calzado	19 Piel y calzado
17. Ind. de la madera 18. Muebles y accesorios	20 Madera, corcho y derivados.
19. Celulosa y papel 20. Arts. de papel y cartón	21-22 Pulpa de papel, papel, impresión y publicación
24. Refiner. de petróleo	23 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear
21. Abonos y fertilizantes 22. Subst. quím. industr. 23. Otros prod. quím. 25. Prod. deriv. petr. y carb.	24 Química y derivados
26. Prod. de caucho	25 Caucho y plástico

27. Prod. de plástico	
28. Cemento, cal, yeso, etc.	26 Otros minerales no metálicos
29. Miner. no metálicos	
30. Ind. metal. hierro y acero	27-28 Metales básicos y fabricación de productos metálicos
31. Ind. de metales no ferrosos	
32. Prod. metal. exc. maquin.	
33. Maquinaria agrícola	29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.
34. Maquinaria industrial	
35. Aparatos p. hogar	
36. Motores	
37. Otras máq. y eq. comun.	30-33 Equipamiento eléctrico y óptico
38. Automóv. y partes	34-35 Equipos de transporte
39. Otros mat. p.transp.	
40. Otras ind. manufactur.	36-37 Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje
56. Desechos ind. y recup.	
41. Energía eléctrica	E Electricidad, gas y agua
42. Prod. y distr. gas	
43. Suministro agua	
44. Constr. pública	F Construcción
45. Constr. privada	
46. Constr. agropec.	
47. Comercio mayorista	51 Comercio mayorista
48. Comercio minorista	52 Comercio minorista
49. Restaur. y hoteles	H Hoteles y restaurantes
50. Transportes ^a	60 Transporte terrestre
50. Transportes ^a	61 Transporte marítimo
50. Transportes ^a	62 Transporte aéreo
51. Serv. conexos transp. y almac.	63 Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes
52. Comunicaciones	64 Correo y telecomunicaciones
53. Establ. financ. y seguros	J Intermediación financiera
57. Serv. financieros imp.	
54. B. inmuebles y serv. a empr. ^a	70 Actividades inmobiliarias
54. B. inmuebles y serv. a empr. ^a	71-74 Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas
55. Serv. personales y soc. ^a	L Administración pública y defensa; Seguridad Social
55. Serv. personales y soc. ^a	M Educación
55. Serv. personales y soc. ^a	N Salud; instituciones de asistencia social
55. Serv. personales y soc. ^a	O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)
55. Serv. personales y soc. ^a	P Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas

^a Se estimarán desagregando los importes según las proporciones observadas en las TIO de 1997.

Por otro lado, las TIO de 1997 y 2004 presentan una idéntica división de la economía en 125 ramas de actividad. La correspondencia entre estas y la CIIU se recoge en la Tabla 9.2.

Así pues, para la confección de las TIO homogeneizadas a 34 ramas se ha llevado a cabo el proceso siguiente:

- 1.º Realización de las permutaciones necesarias en el orden de filas y columnas para adaptarlo al de la CIIU-Rev.3 (WIOD) y, en su caso, estimación de aquellos rubros que han debido desagregarse.
- 2.º Determinación de las matrices de agregación para 1973, 1997 y 2004 (estas dos últimas son idénticas).
- 3.º Cálculo de las TIO clasificadas en 34 sectores para los tres años.

Este método se ha aplicado de manera análoga para agregar los valores añadidos, los outputs totales y las demandas finales.

Finalmente, para obtener las matrices de coeficientes técnicos (*A*) de los años 1991-1996 y 1998-2001 se ha realizado la interpolación lineal antes mencionada.

Tabla 9.2. Correspondencia entre la clasificación por ramas de actividad de las TIO de 1997 y 2004 y la CIIU-Rev.3 (WIOD). Las celdas sombreadas corresponden a sectores considerados como no susceptibles de comercio internacional y, por tanto, excluidos del objeto directo de la presente investigación.

TIO 1997 y 2004	CIIU-Rev.3 (WIOD)
1 Cultivo de cereales, oleaginosas y forrajeras 2 Cultivo de hortalizas, legumbres, flores y plantas ornamentales 3 Cultivo de frutas y nueces 4 Cultivos industriales 5 Producción de semillas 6 Cría de ganado y producción de leche, lana y pelo 7 Producción de granja 8 Servicios agropecuarios 9 Caza 10 Silvicultura y extracción de madera 11 Pesca	A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca
12 Extracción de petróleo, gas, carbón y uranio 13 Extracción de minerales metalíferos 14 Extracción de otros minerales	C Minería y canteras

TIO 1997 y 2004	CIIU-Rev.3 (WIOD)
15 Matanza de animales, conservación y procesamiento de carnes 16 Elaboración y conservación de pescado y productos de pescado 17 Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas 18 Aceites y subproductos oleaginosos 19 Productos lácteos 20 Molienda de trigo y de otros cereales 21 Alimentos balanceados 22 Productos de panadería 23 Azúcar 24 Cacao, chocolate y productos de confitería 25 Pastas alimenticias 26 Otros productos alimenticios 27 Bebidas alcohólicas 28 Producción vitivinícola 29 Cerveza y malta 30 Gaseosas, agua mineral y otras bebidas no alcohólicas 31 Productos de tabaco	15-16 Comida, bebida y tabaco
32 Fibras, hilados y tejeduría de productos textiles 33 Acabado de productos textiles 34 Fabricación de productos textiles 35 Tejidos de punto 36 Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	17-18 Textiles y productos textiles
37 Curtido y terminación de cueros 38 Marroquinería y talabartería 39 Calzado y sus partes	19 Piel y calzado
40 Aserraderos 41 Madera y sus productos	20 Madera, corcho y derivados.
42 Celulosa y papel 43 Papel y cartón ondulado y envases de papel y cartón 44 Productos de papel y cartón 45 Edición de libros, folletos, grabaciones y otras ediciones 46 Edición de periódicos y revistas 47 Impresiones y reproducción de grabaciones	21-22 Pulpa de papel, papel, impresión y publicación
48 Refinación de petróleo	23 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear

TIO 1997 y 2004	CIIU-Rev.3 (WIOD)
49 Química básica 50 Fertilizantes y plaguicidas 51 Materias primas plásticas y caucho sintético 52 Pinturas y barnices 53 Productos medicinales 54 Jabones, detergentes y cosméticos 55 Otros productos químicos	24 Química y derivados
56 Fibras sintéticas manufacturadas 57 Cubiertas, cámaras y recauchutado de cubiertas 58 Productos de caucho 59 Productos de plástico	25 Caucho y plástico
60 Vidrio y productos de vidrio 61 Productos de cerámica refractaria y no refractaria para uso no estructural 62 Arcilla y cerámica no refractaria para uso estructural 63 Cemento, cal y yeso 64 Artículos de hormigón, cemento y yeso	26 Otros minerales no metálicos
65 Industrias básicas de hierro y acero 66 Metalurgia de no ferrosos 67 Fundición de metales 68 Estructuras metálicas, tanques, depósitos y generadores de vapor 69 Forja, laminado y tratamiento de metales 70 Artículos de cuchillería y ferretería y herramientas de mano 71 Otros productos metálicos	27-28 Metales básicos y fabricación de productos metálicos
72 Motores, turbinas, bombas y compresores 73 Engranajes, hornos, elevadores y otras maquinarias de uso general 74 Tractores y maquinaria agrícola 75 Otra maquinaria de uso especial 76 Aparatos de uso doméstico 77 Máquinas de oficina e informática 78 Motores, generadores y transformadores eléctricos	29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.

TIO 1997 y 2004	CIIU-Rev.3 (WIOD)
79 Aparatos de control y distribución de energía eléctrica 80 Hilos y cables aislados 81 Acumuladores y pilas 82 Lámparas eléctricas y equipos de iluminación 83 Tubos y transmisores de radio, TV y telefonía 84 Receptores de radio y TV 85 Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y relojes	30-33 Equipamiento eléctrico y óptico
86 Vehículos automotores 87 Carrocerías y remolques 88 Autopartes 89 Buques, locomotoras y aeronaves 90 Motocicletas, bicicletas y otros tipos de transportes	34-35 Equipos de transporte
91 Muebles y colchones 92 Otras industrias manufactureras	36-37 Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje
93 Electricidad 94 Gas 95 Agua	E Electricidad, gas y agua
96 Construcción	F Construcción
97 Comercio mayorista	51 Comercio mayorista
98 Comercio minorista	52 Comercio minorista
99 Hoteles 100 Restaurantes	H Hoteles y restaurantes
101 Transporte terrestre de pasajeros 102 Transporte terrestre de carga 103 Transporte por tuberías	60 Transporte terrestre
104 Transporte marítimo	61 Transporte marítimo
105 Transporte aéreo	62 Transporte aéreo
106 Actividades de transporte complementarias	63 Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes
107 Correos 108 Telecomunicaciones	64 Correo y telecomunicaciones
109 Instituciones financieras 110 Seguros	J Intermediación financiera
112 Actividades inmobiliarias	70 Actividades inmobiliarias
111 Servicios a las empresas y profesionales	71-74 Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas

TIO 1997 y 2004	CIIU-Rev.3 (WIOD)
113 Administración pública y defensa y planes de la seguridad social de afiliación obligatoria	L Administración pública y defensa; Seguridad Social
114 Enseñanza pública 115 Enseñanza privada	M Educación
116 Salud humana pública 117 Salud humana privada 118 Servicios veterinarios 119 Servicios sociales 120 Servicios de saneamiento	N Salud; instituciones de asistencia social
121 Actividad de asociaciones 122 Servicios de cine, radio y televisión	O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)
123 Servicios personales, de reparación, actividades deportivas y de esparcimiento 124 Servicio doméstico	P Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas

B. OBTENCIÓN DE LOS VECTORES DE REQUERIMIENTOS DE TRABAJO VERTICALMENTE INTEGRADOS

Si recordamos, el vector $\bar{\lambda} = (\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_{34})$ por el que se obtienen los requerimientos de trabajo verticalmente integrados para todos los sectores, se obtiene a través de la fórmula:

$$\bar{\lambda} = \text{diag}(I) \cdot (I - A)^{-1} \cdot \bar{1}$$

en la que $\text{diag}(I)$ es la matriz diagonal de los coeficientes directos de empleo (I_{ij}), de modo que:

$$I_{ij} = \frac{L_i}{X_i}$$

Así pues, para obtener $\bar{\lambda}$ necesitaríamos contar, para cada rama (34 en total) y periodo (1991-2001), con los datos correspondientes de empleo y output total.

En el caso de las cantidades de trabajo (entendidas como puestos de trabajo), la disponibilidad de datos es dispar, lo que ha obligado a tratamientos diferenciados de la información estadística para los periodos 1991-1995 y 1996-2003:

- Para el periodo 1991-1995 se cuenta con las series de empleo total de la OIT (millares de puestos de trabajo de 35 aglomerados urbanos para 18 ramas de actividad). En este caso se ha debido desagregar (y ocasionalmente agregar) la información como se indica en la Tabla 9.3, para lo cual se han utilizado los respectivos outputs totales como criterio para establecer ponderaciones.

- b) Para el periodo 1996-2003 se han empleado las series de empleo total del Ministerio de Trabajo (puestos de trabajo del sector privado registrados para los 56 sectores que componen la CIIU a dos dígitos). En este caso se han agregado los datos de empleo según la clasificación elegida para el presente estudio (WIOD).

Tabla 9.3. Correspondencia entre los desgloses por ramas de actividad de las series de empleo de 1991-1995 (OIT) y 1996-2001 (M.º de Trabajo) con la CIIU-Rev.3 (WIOD). Las celdas sombreadas corresponden a sectores considerados como no susceptibles de comercio internacional y, por tanto, excluidos del objeto directo de la presente investigación.

Series de empleo total 1991-1995 (OIT)	CIIU-Rev.3 (WIOD)	Series de empleo total 1996-2001 (M.º Trabajo)
A Agricultura, ganadería, caza y silvicultura B Pesca	A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca	1 Agricultura y ganadería 2 Silvicultura, extracción de madera 5 Pesca y actividades relacionadas con la pesca
C Minería y canteras	C Minería y canteras	11 Extracción de petróleo crudo y gas natural 13 Extracción de minerales metalíferos 14 Explotación de otras minas y canteras
D Industrias manufactureras	15-16 Comida, bebida y tabaco	15 Alimentos 16 Tabaco
	17-18 Textiles y productos textiles	17 Productos textiles 18 Confecciones
	19 Piel y calzado	19 Cuero
	20 Madera, corcho y derivados.	20 Madera
	21-22 Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	21 Papel 22 Edición
	23 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	23 Productos de petróleo
	24 Química y derivados	24 Productos químicos
	25 Caucho y plástico	25 Productos de caucho y plástico
	26 Otros minerales no metálicos	26 Otros minerales no metálicos
	27-28 Metales básicos y fabricación de productos metálicos	27 Metales comunes 28 Otros productos de metal 31 Aparatos eléctricos
	29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	29 Maquinaria y equipo 30 Maquinaria de oficina
	30-33 Equipamiento eléctrico y óptico	32 Radio y televisión 33 Instrumentos médicos
	34-35 Equipos de transporte	34 Automotores 35 Otros equipos de transporte
	36-37 Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	36 Muebles 37 Reciclamiento de desperdicios y desechos
E Suministro de electricidad, gas y agua	E Electricidad, gas y agua	40 Electricidad, gas y agua 41 Captación, depuración y distribución de agua
F Construcción	F Construcción	45 Construcción
G Comercio al por mayor y al por menor	51 Comercio mayorista	51 Comercio al por mayor
	52 Comercio minorista	50 Vta. y reparación de vehículos, vta. al por menor de combustible 52 Comercio al por menor
H Hoteles y restaurantes	H Hoteles y restaurantes	55 Servicios de hostelería y restaurantes
I Transporte, almacenamiento y comunicaciones	60 Transporte terrestre	60 Transporte ferroviario y automotor y por tuberías
	61 Transporte marítimo	61 Transporte marítimo y fluvial
	62 Transporte aéreo	62 Transporte aéreo de cargas y de pasajeros
	63 Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	63 Manipulación de carga, almacenamiento y depósito
	64 Correo y telecomunicaciones	64 Correos y telecomunicaciones

J Intermediación financiera	J Intermediación financiera	65 Intermediación financiera y otros servicios financieros 66 Seguros y AFJP 67 Servicios auxiliares a la actividad financiera
K Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	70 Actividades inmobiliarias 71-74 Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas	70 Servicios inmobiliarios 71 Alquiler de equipo de transporte y de maquinaria 72 Actividades de informática 73 Investigación y desarrollo 74 Servicios jurídicos, contables y otros servicios a empresas 75 Agencias de empleo temporario
L Administración pública y defensa; Seguridad Social	L Administración pública y defensa; Seguridad Social	L Administración pública y defensa; Seguridad Social ^a
M Educación	M Educación	80 Enseñanza
N Salud; instituciones de asistencia social	N Salud; instituciones de asistencia social	85 Servicios sociales y de salud
O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	90 Eliminación de desperdicios 91 Servicios de organizaciones empresariales 92 Cinematografía, radio y televisión
P Hogares privados con servicio doméstico Q Organizaciones y órganos extraterritoriales X No pueden clasificarse según la actividad económica	P Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas	93 Servicios n.c.p.

^a Fuente: OIT.

Aunque las estadísticas anteriores cuentan con un nivel de desagregación que permite el análisis sectorial, el hecho de contar tan solo con la población de los 35 mayores aglomerados urbanos causa dos tipos de problemas:

- Subestima notablemente el total de población ocupada. En 2010, la población que residía en dicho conjunto de aglomerados urbanos representaba el 61 % de la población total (según el INDEC).
- Subestima en especial el cálculo de la población ocupada en ramas de actividad que se desempeñan en el medio rural, y muy especialmente el sector agrícola.

En consecuencia, se ha decidido realizar dos transformaciones sobre las series de empleo por ramas de actividad de que se dispone:

- Para el sector agrícola se han tomado los datos de FAOStat¹.
- Para el resto de sectores se han tomado los datos de empleo obtenidos (y estimados) a partir de la OIT y del Ministerio de Trabajo como porcentajes del empleo total, y se han aplicado a las cifras de población ocupada que proporciona la CEPAL, y que han sido recopilados por Graña y Kennedy (2008: 27).

Para obtener los outputs totales de cada rama se ha realizado una estimación a partir de los datos de output y de la inversa de Leontief, tal y como se ha descrito en el Apartado 8.2.3.

¹ <http://faostat.fao.org/>

El resultado final de la secuencia de decisiones y operaciones descritas hasta aquí nos da como resultado el vector $\bar{\lambda} = (\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_{34})$ de requerimientos de trabajo verticalmente integrados para cada sector en un periodo determinado, que hemos decidido expresar en puestos de trabajo por millón de dólares constantes de 1993, a fin de obtener un «producto homogéneo», es decir, una magnitud directamente comparable con sus homólogos estadounidenses.

C. OBTENCIÓN DE LOS SALARIOS REALES PARA CADA RAMA DE ACTIVIDAD (EN MONEDA COMÚN)

Al igual que los requerimientos de trabajo verticalmente integrados, los salarios reales son un elemento de nuestros tipos de cambio que se expresa en cantidades monetarias. Por ello, para representarlos en moneda común con EE.UU. se le ha aplicado el tipo de cambio efectivo nominal medio de cada año al salario real de cada rama de actividad.

Como se ha expuesto más arriba, en el caso de Argentina solo se cuenta con una buena desagregación de salarios reales para todas las ramas de actividad de 1995 en adelante. En concreto, se cuenta con idéntica desagregación de datos que para el caso del empleo, por lo que recibirán el mismo trato estadístico (ver Tabla 9.3 más arriba).

Para periodos anteriores la disponibilidad de datos es parcial:

- Para 1993 y 1994 se cuenta con las series de la OIT y de la ONUDI, que cubren tan solo la industria manufacturera (28 y 150 ramas, respectivamente).
- Para 1991 y 1992 se dispone solamente de las series de salarios de la OIT (28 ramas de industria manufacturera).

Por lo demás, aparte del vector de remuneraciones de asalariados de la TIO de 1973, no contamos con mayor desagregación del salario por ramas de actividad para años anteriores a 1995. Existen, al menos, diversas estimaciones del salario real para el conjunto de la economía.

Con tales disponibilidades de datos no se considera posible realizar estimaciones de los salarios reales (y, por ende, de los tipos de cambio) de las ramas agrícolas y de servicios que puedan ser relevantes a efectos de llevar a cabo un estudio sectorial para el periodo 1991-1994. Sin embargo, se han realizado las mejores estimaciones posibles a partir de los datos disponibles con vistas a la contribución de dichos sectores al análisis agregado del sector de bienes comercializables de la economía (tipo de cambio real general).

De este modo, se han seguido dos procedimientos diferenciados:

- a) Para el periodo 1991-1994 se ha partido de los datos de la OIT. Para aquellas ramas de actividad para las que no se dispone de datos particularizados, se ha tomado como dato el salario medio de la economía.

- b) Para el periodo 1995-2001 se ha contado con los datos del Ministerio de Trabajo, que han sido agregados donde ha sido pertinente utilizando ponderaciones correspondientes a los outputs de las ramas a agregar.

En ambos casos, se han expresado las series en cantidades monetarias mensuales, y se han deflactado las series por el IPC del Gran Buenos Aires (base 1993 = 100), multiplicándose el resultado por el tipo de cambio efectivo nominal (dólares por un peso).

D. CÁLCULO DE LOS ÍNDICES DE PRECIOS DE CADA RAMA EN RELACIÓN CON EL IPC GENERAL

Como se adelantó más arriba, las series de datos de precios mayoristas en Argentina se recogen en tres índices (IPIM, IPIB e IPP): de entre ellos se ha elegido el Índice de Precios Básicos del Productor (IPP), que mide la variación promedio de los precios que percibe el productor local por su producción². Este índice es el más coherente con las TIO, que están expresadas en precios básicos.

Ahora bien, todos los indicadores integrados en el Sistema de Índices de Precios Mayoristas tienen en común el hecho de incluir solamente la agricultura, la industria manufacturera y el sector energético. Además, para 1991 y 1992 solo contamos con el dato agregado del IPP. Todo ello nos ha llevado a realizar una serie de aproximaciones para optimizar el uso de la información disponible, incorporando en nuestro análisis el uso de los precios al consumidor³ que, además del nivel general, incluye series para las siguientes categorías:

- Alimentos y bebidas
- Indumentaria
- Vivienda y servicios básicos
- Equipamiento y mantenimiento del hogar
- Atención médica y gastos para la salud
- Transporte y comunicaciones
- Esparcimiento
- Educación
- Bienes y servicios varios

En la Tabla 9.4 se recogen las fuentes de cada uno de los datos utilizados. En todos los casos se ha calculado el promedio anual de las series mensuales, se ha hallado la media simple en aquellos casos en los que se agrupen dos sectores y se ha cambiado la base de las series a 1993 = 100.

² Por tanto, se excluye la oferta de bienes importados y en la ponderación de cada actividad están incluidas las exportaciones.

³ En concreto, el IPC del Gran Buenos Aires.

Tabla 9.4. Fuentes para la obtención de los índices de precios sectoriales. Las celdas sombreadas corresponden a sectores considerados como no susceptibles de comercio internacional y, por tanto, excluidos del objeto directo de la presente investigación.

CIIU-Rev.3 (WIOD)		Fuente (1991-1992)	Fuente (1993-2001)
A-B	Agricultura, caza, silvicultura y pesca	IPP (General)	IPP (A-B)
C	Minería y canteras	IPP (General)	IPP (C)
15-16	Comida, bebida y tabaco	IPP (General)	IPP (15-16)
17-18	Textiles y productos textiles	IPP (General)	IPP (17-18)
19	Piel y calzado	IPP (General)	IPP (19)
20	Madera, corcho y derivados	IPP (General)	IPP (20)
21-22	Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	IPP (General)	IPP (21-22)
23	Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	IPP (General)	IPP (23)
24	Química y derivados	IPP (General)	IPP (24)
25	Caucho y plástico	IPP (General)	IPP (25)
26	Otros minerales no metálicos	IPP (General)	IPP (26)
27-28	Metales básicos y fabricación de productos metálicos	IPP (General)	IPP (27-28)
29	Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	IPP (General)	IPP (29)
30-33	Equipamiento eléctrico y óptico	IPP (General)	IPP (30-33)
34-35	Equipos de transporte	IPP (General)	IPP (34-35)
36-37	Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	IPP (General)	IPP (36)
E	Electricidad, gas y agua	IPP (General)	IPP (E)
F	Construcción	IPC (Viv. y Serv. básicos)	IPC (Viv. y Serv. básicos)
51	Comercio mayorista	IPC (Bi. y Serv. varios)	IPC (Bi. y Serv. varios)
52	Comercio minorista	IPC (Bi. y Serv. varios)	IPC (Bi. y Serv. varios)
H	Hoteles y restaurantes	IPC (Bi. y Serv. varios)	IPC (Bi. y Serv. varios)
60	Transporte terrestre	IPC (Transp. y Com.)	IPC (Transp. y Com.)
61	Transporte marítimo	IPC (Transp. y Com.)	IPC (Transp. y Com.)
62	Transporte aéreo	IPC (Transp. y Com.)	IPC (Transp. y Com.)
63	Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	IPC (Transp. y Com.)	IPC (Transp. y Com.)
64	Correo y telecomunicaciones	IPC (Transp. y Com.)	IPC (Transp. y Com.)
J	Intermediación financiera	IPC (Bi. y Serv. varios)	IPC (Bi. y Serv. varios)

CIIU-Rev.3 (WIOD)		Fuente (1991-1992)	Fuente (1993-2001)
70	Actividades inmobiliarias	IPC (Viv. y Serv. básicos)	IPC (Viv. y Serv. básicos)
71-74	Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas	IPC (Bi. y Serv. varios)	IPC (Bi. y Serv. varios)
L	Administración pública y defensa; Seguridad Social	IPC (Bi. y Serv. varios)	IPC (Bi. y Serv. varios)
M	Educación	IPC (Educación)	IPC (Educación)
N	Salud; instituciones de asistencia social	IPC (At. médica)	IPC (At. médica)
O	Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	IPC (Esparcimiento)	IPC (Esparcimiento)
P	Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas	IPC (Bi. y Serv. varios)	IPC (Bi. y Serv. varios)

9.1.2. EE.UU.

Como se vio al principio de este capítulo, el sistema estadístico de EE.UU. cuenta con mayores niveles en la desagregación de los datos que el argentino, así como mayor frecuencia en sus TIO (por ejemplo, las TIO de 1987 y 1992, de relevancia para nuestro estudio, llegan a un nivel de desagregación de 94 ramas de actividad). De hecho, en series como las de precios mayoristas, el nivel de desagregación es tal que la dificultad estriba en agregarlos adecuadamente para los propósitos de nuestra investigación.

En el caso de EE.UU., las decisiones a adoptar y los procesos a seguir para calcular dichos tipos de cambio reales rama a rama serán las siguientes (Diagrama 9.2):

- 1.º Homogeneización de las TIO de 1987 y 1991, de modo que sean coherentes con la clasificación CIIU-Rev.3 (WIOD) de 35 ramas productivas.
- 2.º Obtención de los requerimientos de trabajo verticalmente integrados para cada rama (que se expresarán en puestos de trabajo por unidad monetaria de producto total).
- 3.º Obtención de los salarios reales para cada rama de actividad.
- 4.º Cálculo de los índices de precios de cada rama en relación con el IPC general.

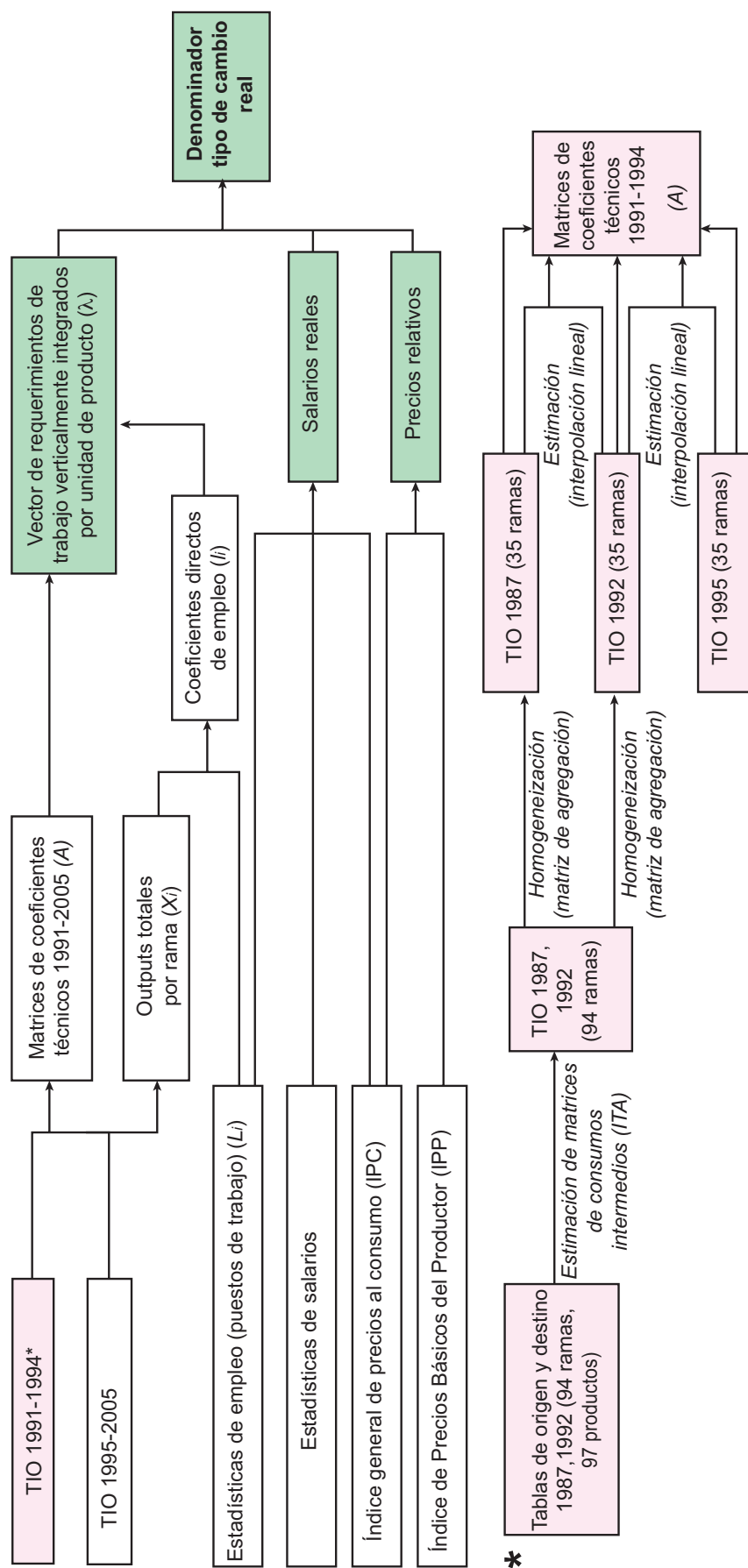


Diagrama 9.2. Proceso de trabajo estadístico para la obtención del numerador del tipo de cambio real rama a rama (EE.UU.).

A. HOMOGENEIZACIÓN DE LAS TIO DE 1987 Y 1992 A CLASIFICACIÓN CIIU-REV.3 (WIOD)

La Tabla 9.5 muestra la correlación establecida entre la clasificación de ramas utilizada para las TIO de EE.UU. de 1987 y 1992 y la asumida en coherencia con las series del proyecto *World Input-Output Database* (WIOD). Al igual que en el caso de Argentina, esto nos ha servido de base para especificar la matriz de agregación que permite la homogeneización de ambas.

Tabla 9.5. Correspondencia entre la clasificación por ramas de actividad de la TIO de 1973 y la CIIU-Rev.3 (WIOD). Las celdas sombreadas corresponden a sectores considerados como no susceptibles de comercio internacional y, por tanto, excluidos del objeto directo de la presente investigación.

TIO 1987, 1992		CIIU-Rev.3 (WIOD)	
1	<i>Livestock and livestock products</i>	A-B	Agricultura, caza, silvicultura y pesca
2	<i>Other agricultural products</i>		
3	<i>Forestry and fishery products</i>		
4	<i>Agricultural forestry and fishery services</i>		
5+6	<i>Metallic ores mining</i>	C	Minería y canteras
7	<i>Coal mining</i>		
8	<i>Crude petroleum and natural gas</i>		
9+10	<i>Nonmetallic minerals mining</i>		
14	<i>Food and kindred products</i>	15-16	Comida, bebida y tabaco
15	<i>Tobacco products</i>	17-18	Textiles y productos textiles
16	<i>Broad and narrow fabrics yarn and thread mills</i>		
17	<i>Miscellaneous textile goods and floor coverings</i>		
18	<i>Apparel</i>		
19	<i>Miscellaneous fabricated textile products</i>	19	Piel y calzado
33+34	<i>Footwear leather and leather products</i>		
20+21	<i>Lumber and wood products</i>	20	Madera, corcho y derivados.
22+23	<i>Furniture and fixtures</i>		
24	<i>Paper and allied products except containers</i>	21-22	Pulpa de papel, papel, impresión y publicación
25	<i>Paperboard containers and boxes</i>		
26A	<i>Newspapers and periodicals</i>		
26B	<i>Other printing and publishing</i>		
31	<i>Petroleum refining and related products</i>	23	Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear
27A	<i>Industrial and other chemicals</i>	24	Química y derivados
27B	<i>Agricultural fertilizers and chemicals</i>		
28	<i>Plastics and synthetic materials</i>	25	Caucho y plástico
29A	<i>Drugs</i>		
29B	<i>Cleaning and toilet preparations</i>		
30	<i>Paints and allied products</i>		
32	<i>Rubber and miscellaneous plastics products</i>		
35	<i>Glass and glass products</i>		
36	<i>Stone and clay products</i>	26	Otros minerales no metálicos

TIO 1987, 1992		CIIU-Rev.3 (WIOD)	
37	Primary iron and steel manufacturing	27-28	Metales básicos y fabricación de productos metálicos
38	Primary nonferrous metals manufacturing		
39	Metal containers		
40	Heating plumbing and fabricated structural metal products		
41	Screw machine products and stampings		
42	Other fabricated metal products		
43	Engines and turbines	29	Maquinaria y productos metálicos N.C.P.
44+45	Farm construction and mining machinery		
46	Materials handling machinery and equipment		
47	Metalworking machinery and equipment		
48	Special industry machinery and equipment		
49	General industrial machinery and equipment		
50	Miscellaneous machinery except electrical		
51	Computer and office equipment	30-33	Equipamiento eléctrico y óptico
52	Service industry machinery		
53	Electrical industrial equipment and apparatus		
54	Household appliances		
55	Electric lighting and wiring equipment		
56	Audio video and communication equipment		
57	Electronic components and accessories		
58	Miscellaneous electrical machinery and supplies		
62	Scientific and controlling instruments		
63	Ophtalmic and photographic equipment		
59A	Motor vehicles (passenger cars and trucks)	34-35	Equipos de transporte
59B	Truck and bus bodies trailers and motor vehicles parts		
60	Aircraft and parts		
61	Other transportation equipment		
13	Ordnance and accessories	36-37	Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje
64	Miscellaneous manufacturing		
68A	Electric services (utilities)	E	Electricidad, gas y agua
68B	Gas production and distribution (utilities)		
68C	Water and sanitary services		
11	New construction	F	Construcción
12	Maintenance and repair construction		
75	Automotive repair and services	50	Venta, mantenimiento y reparación de vehículos a motor y motocicletas. Venta minorista de combustible
69A	Wholesale trade	51	Comercio mayorista
69B	Retail trade	52	Comercio minorista
72A	Hotels and lodging places	H	Hoteles y restaurantes
74	Eating and drinking places		
65A	Railroads and related services; passenger ground transportation	60	Transporte terrestre
65B	Motor freight transportation and warehousing		
65E	Pipelines freight forwarders and related services		
65C	Water transportation	61	Transporte marítimo
65D	Air transportation	62	Transporte aéreo
65B	Motor freight transportation and warehousing	63	Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes
66	Communications except radio and TV	64	Correo y telecomunicaciones
67	Radio and TV broadcasting		
70A	Finance		
70B	Insurance	J	Intermediación financiera

TIO 1987, 1992		CIIU-Rev.3 (WIOD)	
71A	<i>Owner-occupied dwellings</i>	70	Actividades inmobiliarias
71B	<i>Real estate and royalties</i>		
72B	<i>Personal and repair services (except auto)</i>	71-74	Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas
73A	<i>Computer and data processing services</i>		
73B	<i>Legal engineering accounting and related services</i>		
73C	<i>Other business and professional services except medical</i>		
73D	<i>Advertising</i>		
78	<i>Federal Government enterprises</i>	L	Administración pública y defensa; Seguridad Social
79	<i>State and local government enterprises</i>		
82	<i>General government industry</i>		
77B	<i>Educational and social services and membership organizations</i>	M	Educación
77A	<i>Health services</i>	N	Salud; instituciones de asistencia social
76	<i>Amusements</i>	O	Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)
84	<i>Household industry</i>	P	Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas

B. OBTENCIÓN DE LOS VECTORES DE REQUERIMIENTOS DE TRABAJO VERTICALMENTE INTEGRADOS

Dado que, en el caso de EE.UU. contamos con TIO homogeneizadas a 35 ramas desde 1995, para este año y posteriores no será necesario el proceso de homogeneización de tablas que requería el caso de Argentina para los años 1995-2004. No obstante, para 1991-1994 será preciso homogeneizar las TIO de 94 a 35 ramas, empleando un procedimiento análogo al utilizado para Argentina.

Para calcular los requerimientos de trabajo verticalmente integrados ha sido preciso construir estadísticas de puestos de trabajo anuales al nivel de desagregación coherente con las TIO que se manejan. Los datos disponibles para ello son los que recoge el *Bureau of Labor Statistics* (BLS) a través de su *Current Employment Survey* (CES), la cual desagrega el empleo total de la economía en 116 ramas de actividad no agropecuaria que siguen una clasificación propia. La correspondencia entre las clasificaciones CES, NAICS y CIIU-Rev.3 se recoge en la Tabla 9.6.

Tabla 9.6. Correspondencia entre las clasificaciones NAICS (CES) y CIIU-Rev.3 (WIOD).

(NAICS) Código CES	CIIU-Rev.3 (WIOD)
(11) <i>Agriculture, Forestry, Fishing and Hunting</i> ^a	A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca
(21) 1021000000 <i>Mining</i>	C Minería y canteras
(311) 3231100000 <i>Food manufacturing</i>	15-16 Comida, bebida y tabaco
(313) 3231300000 <i>Textile mills</i> (314) 3231400000 <i>Textile product mills</i> (315) 3231500000 <i>Apparel</i>	17-18 Textiles y productos textiles
(31621) <i>Footwear manufacturing</i> ^b	19 Piel y calzado
(321) 3132100000 <i>Wood products</i>	20 Madera, corcho y derivados
(322) 3232200000 <i>Paper and paper products</i> (511) 5051100000 <i>Publishing industries, except Internet</i>	21-22 Pulpa de papel, papel, impresión y publicación
(324) 3232400000 <i>Petroleum and coal products</i>	23 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear
(325) 3232500000 <i>Chemicals</i>	24 Química y derivados
(326) 3232600000 <i>Plastics and rubber products</i>	25 Caucho y plástico
(327) 3132700000 <i>Nonmetallic mineral products</i>	26 Otros minerales no metálicos
(331) 3133100000 <i>Primary metals</i> (332) 3133200000 <i>Fabricated metal products</i>	27-28 Metales básicos y fabricación de productos metálicos
(333) 3133300000 <i>Machinery</i>	29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.
(334) 3133400000 <i>Computer and electronic products</i> (335) 3133500000 <i>Electrical equipment and appliances</i>	30-33 Equipamiento eléctrico y óptico
(336) 3133600000 <i>Transportation equipment</i>	34-35 Equipos de transporte
(337) 3133700000 <i>Furniture and related products</i> (339) 3133900000 <i>Miscellaneous durable goods manufacturing</i> (329) 3232900000 <i>Miscellaneous nondurable goods manufacturing</i>	36-37 Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje
(22) 4422000000 <i>Utilities</i>	E Electricidad, gas y agua
(236) 2023600000 <i>Construction of buildings</i> (237) 2023700000 <i>Heavy and civil engineering construction</i> (238) 2023800000 <i>Specialty trade contractors</i>	F Construcción
(441) 4244100000 <i>Motor vehicle and parts dealers</i> (447) 4244700000 <i>Gasoline stations</i>	50 Venta, mantenimiento y reparación de vehículos a motor y motocicletas. Venta minorista de combustible
(42) 4142000000 <i>Wholesale trade</i>	51 Comercio mayorista

(NAICS) Código CES	CIU-Rev.3 (WIOD)
(442) 4244200000 Furniture and home furnishings stores (443) 4244300000 Electronics and appliance stores (444) 4244400000 Building material and garden supply stores (445) 4244500000 Food and beverage stores (446) 4244600000 Health and personal care stores (448) 4244800000 Clothing and clothing accessories stores (451) 4245100000 Sporting goods, hobby, book, and music stores (452) 4245200000 General merchandise stores (453) 4245300000 Miscellaneous store retailers (454) 4245400000 Nonstore retailers	52 Comercio minorista
(72) 7072000000 Accommodation and food services	H Hoteles y restaurantes
(482) 4348200000 Rail transportation (484) 4348400000 Truck transportation (485) 4348500000 Transit and ground passenger transportation (486) 4348600000 Pipeline transportation (487) 4348700000 Scenic and sightseeing transportation	60 Transporte terrestre
(483) 4348300000 Water transportation	61 Transporte marítimo
(481) 4348100000 Air transportation	62 Transporte aéreo
(488) 4348800000 Support activities for transportation (493) 4349300000 Warehousing and storage (492) 4349200000 Couriers and messengers	63 Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes
(517) 5051700000 Telecommunications (518) 5051800000 Data processing, hosting and related services (519) 5051900000 Other information services	64 Correo y telecomunicaciones
(52) 5552000000 Finance and insurance	J Intermediación financiera
(53) 5553000000 Real estate and rental and leasing	70 Actividades inmobiliarias
(54) 6054000000 Professional and technical services (55) 6055000000 Management of companies and enterprises (56) 6056000000 Administrative and waste services	71-74 Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas
(90) 9000000000 Government	L Administración pública y defensa; Seguridad Social

(NAICS) Código CES	CIU-Rev.3 (WIOD)
(61) 6561000000 <i>Educational services</i>	M Educación
(62) 6562000000 <i>Health care and social assistance</i>	N Salud; instituciones de asistencia social
(512) 5051200000 <i>Motion picture and sound recording industries</i> (515) 5051500000 <i>Broadcasting, except Internet</i>	O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)
(71) 7071000000 <i>Arts, entertainment, and recreation</i> (80) 8000000000 <i>Other services</i>	P Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas

Todas las series recogidas en el lado izquierdo de esta tabla pueden obtenerse a partir de las estadísticas históricas del SEC, a excepción de las siguientes:

- ^a Las actividades agropecuarias, cuyas cifras de empleo se obtendrán como promedio de los valores recogidos para enero y octubre en los *Farm Labor Surveys* (USDA).
- ^b El sector de piel y calzado, que está incluido en el rubro «3231500000 *Apparel*». Para estimar la cantidad de trabajadores empleados en él dividiremos el total de los empleos en los rubros 3231300000, 3231400000, 3231500000 en las partidas 17-18 y 19 estableciendo ponderaciones en función de los outputs totales observados en la TIO de 1997.

C. OBTENCIÓN DE LOS SALARIOS REALES PARA CADA RAMA DE ACTIVIDAD

Los salarios reales se han obtenido a partir de las remuneraciones totales de asalariados por ramas —en dólares corrientes— que se recogen en las series NIPA. Dicho dato se ha dividido por las cifras de empleo que se acaban de calcular, y el resultado se ha deflactado por el IPC de base 1993 = 100 para obtener el salario real por rama de actividad.

Es importante recalcar que el BLS ha calculado varias series NIPA que cubren periodos que se solapan, y que presentan diferencias de desagregación por ramas de actividad:

- La serie NIPA 1987-2000 desagrega la actividad en 89 líneas.
- La serie NIPA 1998-2014 desagrega la actividad en 99 líneas.

Las diferencias son pequeñas pero nos han obligado a tomar decisiones de asignación de remuneraciones a unas u otras categorías, que se recogen en la Tabla 9.7.

Tabla 9.7. Correspondencia entre las clasificaciones NIPA (BLS) y CIIU-Rev.3 (WIOD), ramas susceptibles de comercio internacional.

NIPA (NAICS)	CIIU-Rev.3 (WIOD)
<i>N4004C0 Agriculture, forestry, fishing and hunting</i>	A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca
<i>N4007C0 Mining</i>	C Minería y canteras
<i>N4027C0 Food and beverage and tobacco products</i>	15-16 Comida, bebida y tabaco
<i>N4029C0 Textile mills and textile product mills ^a</i>	17-18 Textiles y productos textiles ^a
<i>N4030C0 Apparel and leather and allied products ^a</i>	19 Piel y calzado ^a
<i>N4015C0 Wood products</i>	20 Madera, corcho y derivados
<i>N4032C0 Paper products</i>	21-22 Pulpa de papel, papel, impresión y publicación
<i>N4033C0 Printing and related support activities</i>	
<i>N4055C0 Publishing industries (includes software)</i>	
<i>N4034C0 Petroleum and coal products</i>	23 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear
<i>N4035C0 Chemical products</i>	24 Química y derivados
<i>N4036C0 Plastics and rubber products</i>	25 Caucho y plástico
<i>N4016C0 Nonmetallic mineral products</i>	26 Otros minerales no metálicos
<i>N4017C0 Primary metals</i>	27-28 Metales básicos y fabricación de productos metálicos
<i>N4018C0 Fabricated metal products</i>	
<i>N4019C0 Machinery</i>	29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.
<i>N4020C0 Computer and electronic products</i>	30-33 Equipamiento eléctrico y óptico
<i>N4021C0 Electrical equipment appliances and components</i>	
<i>N4022C0 Motor vehicles bodies and trailers and parts</i>	34-35 Equipos de transporte
<i>N4023C0 Other transportation equipment</i>	
<i>N4024C0 Furniture and related products</i>	36-37 Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje
<i>N4025C0 Miscellaneous manufacturing</i>	
<i>N4041C0 Motor vehicle and parts dealers</i>	50 Venta, mantenimiento y reparación de vehículos a motor y motocicletas. Venta minorista de combustible
<i>N4037C0 Wholesale trade</i>	51 Comercio mayorista
<i>N4047C0 Rail transportation</i>	60 Transporte terrestre
<i>N4049C0 Truck transportation</i>	
<i>N4050C0 Transit and ground passenger transportation</i>	
<i>N4051C0 Pipeline transportation</i>	
<i>N4048C0 Water transportation</i>	61 Transporte marítimo
<i>N4046C0 Air transportation</i>	62 Transporte aéreo
<i>N4052C0 Other transportation and support activities</i>	63 Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes
<i>N4053C0 Warehousing and storage</i>	

NIPA (NAICS)	CIIU-Rev.3 (WIOD)
N4057C0 <i>Broadcasting and telecommunications</i> N4058C0 <i>Information and data processing services</i>	64 Correo y telecomunicaciones
N4059C0 <i>Finance and insurance</i>	J Intermediación financiera
N4081C0 <i>Arts entertainment and recreation</i> N4056C0 <i>Motion picture and sound recording industries</i> N4087C0 <i>Other services except government</i>	O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)

^a Se han sumado los datos de las ramas N4029C0 y N4030C0 (NIPA), estableciéndose ponderaciones basadas en su output para repartir el resultado entre las ramas 17-18 y 19 (CIIU-Rev.3).

D. CÁLCULO DE LOS ÍNDICES DE PRECIOS PARA CADA RAMA EN RELACIÓN CON EL IPC GENERAL

Como se ha advertido previamente, el BLS dispone de series de datos anuales de índices de precios del productor (PPI) para una gran cantidad de rubros que, sin embargo, no siempre se adecuan al nivel de desagregación y periodo objeto de estudio. La Tabla 9.8 recoge, para las ramas susceptibles de comercio internacional, las correspondencias entre la clasificación PPI y la CIIU-Rev.3. Al respecto de la generación de series de precios mayoristas por cada sector cabe señalar lo siguiente:

- El criterio de agregación de los índices de precios ha sido la media simple.
- En aquellas series cuyo inicio es posterior a 1991, se ha estimado la evolución previa del PPI vinculándola con el índice general (*Final demand*), empalmando la serie estimada con el primer dato disponible de la misma. Por ejemplo, para una serie que comienza en 1993:

$$\text{Est. } PPI_{1991}^i = \frac{PPI_{1993}^i \cdot PPI_{1991}^{\text{General}}}{PPI_{1993}^{\text{General}}}$$

Tabla 9.8. Correspondencia entre las clasificaciones PPI (BLS) y CIIU-Rev.3 (WIOD), ramas susceptibles de comercio internacional.

NIPA (NAICS)	CIIU-Rev.3 (WIOD)
PDUAPR2A-- <i>Primary agricultural processors</i> ^a	A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca
OMIN-- <i>Total mining industries</i>	C Minería y canteras
311--- <i>Food mfg</i> 312--- <i>Beverage & tobacco mfg</i>	15-16 Comida, bebida y tabaco
313--- <i>Textile mills</i> 314--- <i>Textile product mills</i> 315--- <i>Apparel manufacturing</i>	17-18 Textiles y productos textiles

NIPA (NAICS)		CIU-Rev.3 (WIOD)	
316---	<i>Leather and allied product manufacturing</i>	19	Piel y calzado
321---	<i>Wood product manufacturing</i>	20	Madera, corcho y derivados
322---	<i>Paper manufacturing</i>	21-22	Pulpa de papel, papel, impresión y publicación
323---	<i>Printing and related support activities</i>		
511---	<i>Publishing industries, except Internet^f</i>		
324---	<i>Petroleum and coal products manufacturing</i>	23	Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear
325---	<i>Chemical mfg</i>	24	Química y derivados
326---	<i>Plastics and rubber products mfg</i>	25	Caucho y plástico
327---	<i>Nonmetallic mineral product manufacturing</i>	26	Otros minerales no metálicos
331---	<i>Primary metal mfg</i>	27-28	Metales básicos y fabricación de productos metálicos
332---	<i>Fabricated metal product mfg</i>		
333---	<i>Machinery manufacturing</i>	29	Maquinaria y productos metálicos N.C.P.
334---	<i>Computer & electronic product mfg</i>	30-33	Equipamiento eléctrico y óptico
335---	<i>Electrical equipment and appliance mfg</i>		
336---	<i>Transportation equipment manufacturing^b</i>	34-35	Equipos de transporte
339---	<i>Miscellaneous mfg^b</i>	36-37	Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje
441---	<i>Motor vehicle and parts dealers^f</i>	50	Venta, mantenimiento y reparación de vehículos a motor y motocicletas. Venta minorista de combustible
447---	<i>Gasoline stations^f</i>		
423---	<i>Merchant wholesalers, durable goods^f</i>	51	Comercio mayorista
424---	<i>Merchant wholesalers, nondurable goods^f</i>		
425---	<i>Wholesale trade agents and brokers^f</i>		
482---	<i>Rail transportation^d</i>	60	Transporte terrestre
484---	<i>Truck transportation^b</i>		
483---	<i>Water transportation^c</i>	61	Transporte marítimo
481---	<i>Air transportation^c</i>	62	Transporte aéreo
488---	<i>Transportation support activities</i>	63	Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes
515---	<i>Broadcasting, except Internet^f</i>	64	Correo y telecomunicaciones
517---	<i>Telecommunications^e</i>		
523---	<i>Security, commodity contracts and like activity^f</i>	J	Intermediación financiera
524---	<i>Insurance carriers and related activities^f</i>		
AINFO-	<i>Information^f</i>	O	Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)

^a Se ha estimado el índice de precios de productos agropecuarios por la evolución del rubro *Primary agricultural processors*, que recoge el precio de las elaboraciones primarias de productos agrícolas.

- ^b Inicio de serie: 1993.
- ^c Inicio de serie: 1992.
- ^d Inicio de serie: 1996.
- ^e Inicio de serie: 2000.
- ^f Inicio de serie: 2004.

9.2. Construcción del indicador de tipo de cambio real para el agregado de bienes y servicios comercializables

Llegados a este punto, la construcción del indicador de tipo de cambio real general para el conjunto de los bienes y servicios susceptibles de comercio internacional se ha fundamentado en una adecuada agregación de las series obtenidas en el apartado anterior. En concreto se han aplicado, tanto para Argentina como para EE.UU., los criterios de agregación siguientes:

- a) El cociente entre el agregado de precios mayoristas del sector comercializable de la economía y el IPC de la misma se ha calculado como una media de los cocientes calculados para cada rama, ponderada por el output de la misma en cada periodo.
- b) Para el cálculo del salario real mensual medio se ha multiplicado el salario de cada rama por su correspondiente dato de empleo. La suma de todos ellos, que es la remuneración de asalariados del total de ramas comercializables, se ha dividido por el empleo total de dicho agregado de ramas.
- c) Los requerimientos de trabajo verticalmente integrados se han calculado repitiendo el procedimiento que se siguió para cada una de las ramas objeto de estudio (Apartado 9.1.1.B). Para ello, se han construido series de matrices de consumos intermedios agregadas a dos sectores (comercializables y no comercializables), a las que se han incorporado los datos de output y empleo calculados para el total de ambos sectores de acuerdo con los datos obtenidos en el Epígrafe 9.1.

9.3. Interpretación preliminar de los resultados

El presente apartado está dedicado a presentar la información estadística cuyo proceso de elaboración se ha descrito en los apartados precedentes, es decir, a la descripción de la evolución de la variable dependiente de nuestra investigación.

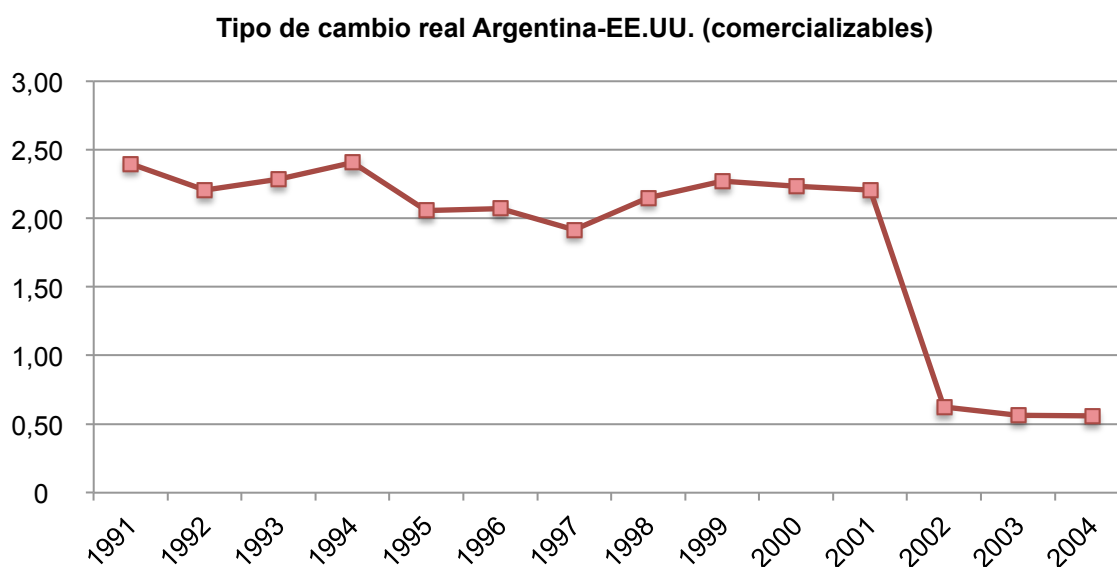
Comenzaremos la exposición de nuestros resultados en el nivel de mayor agregación: el tipo de cambio real del conjunto de bienes y servicios comercializables, ya que constituye el elemento central de contrastación de nuestro sistema de hipótesis. A continuación se expondrán los resultados rama a rama, estableciéndose en su caso cautelas con respecto a

los resultados presentados, en función de las limitaciones inherentes a la falta de datos desagregados en algunas ramas.

9.3.1. *Análisis del tipo de cambio real del agregado de bienes y servicios comercializables y sus elementos*

La Gráfica 9.1 recoge la evolución del tipo de cambio entre Argentina y EE.UU. para el agregado de bienes y servicios susceptibles de comercio internacional. A la vista de los datos, cabe formular las siguientes observaciones:

1. La economía argentina, en el agregado de ramas objeto de estudio, se encontró en desventaja absoluta con respecto al mismo agregado de la economía estadounidense durante toda la vigencia de la Convertibilidad del peso con el dólar, ya que el valor del tipo de cambio real fue mayor que uno durante todo el periodo.
2. No obstante lo anterior, se observa, durante la vigencia del régimen cambiario, un suave descenso de dicho indicador, lo cual vendría a indicar que hubo una leve devaluación progresiva entre 1991 y 1997, más pronunciada al inicio de dicho periodo.
3. Entre 1998 y 2001 se observa una ligera tendencia al alza de dicho indicador, lo cual indica que el sector agregado objeto de nuestro estudio habría estado perdiendo competitividad comercial frente a EE.UU. durante esos años.
4. Finalmente, en 2002 se constata el desplome de dicho indicador a valores inferiores a la unidad, por el efecto de la devaluación nominal operada a principios de dicho año.



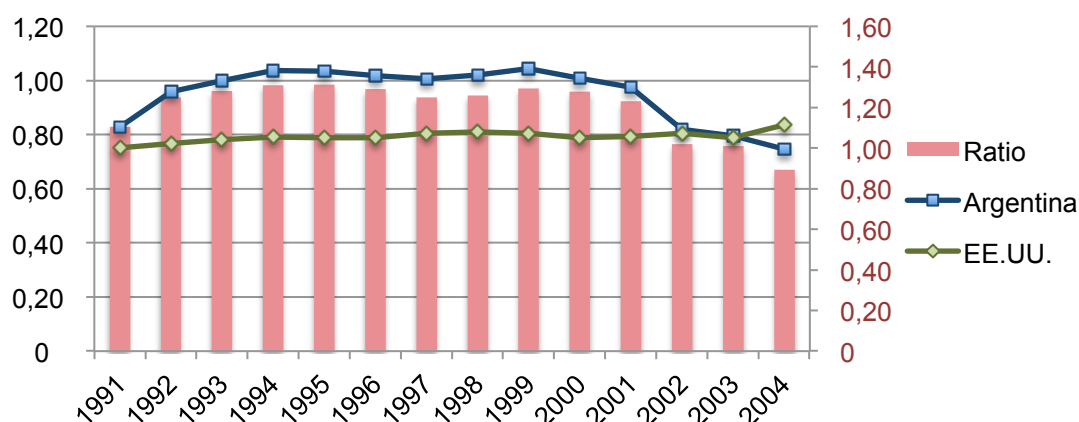
Gráfica 9.1. Tipo de cambio real del agregado de bienes y servicios comercializables entre Argentina y EE.UU. (Fuente: Elaboración propia.)

Ahora bien, el indicador anterior es un agregado que, como hemos visto, se desglosa en otros que proporcionan información sobre la naturaleza y el sentido en que han operado diversos componentes cuyo sentido económico se ha indicado en el Capítulo 2. Si recordamos, estos componentes son:

- a) La ratio entre el cociente entre el IPC y el índice de precios mayorista del sector objeto de estudio (comparación de dicho cociente entre ambos países).
- b) La ratio entre los salarios reales del sector objeto de análisis en ambos países.
- c) La ratio de los requerimientos de trabajo verticalmente integrados por unidad de producto entre ambos países.
- d) El tipo de cambio nominal, expresado en dólares por un peso.

En la Gráfica 9.2 se recoge la evolución del primero de dichos elementos. Observamos que en el caso de EE.UU. la tendencia de dicho cociente ha sido estable y alcista, es decir, los precios al productor de los bienes y servicios susceptibles de comercio internacional se han ido abaratando progresivamente con respecto al nivel general de precios al consumidor. En el caso de Argentina, sin embargo, dicho indicador ha experimentado una evolución dispar. El periodo objeto de estudio comienza con una clara tendencia al alza, pasando de 0,83 en 1991 a un máximo de 1,04 en 1994. Durante el resto de la década, el indicador se mantendrá relativamente estable en torno a ese nivel, para caer de 0,98 en 2001 a 0,80 al año siguiente, apuntando una tendencia a la baja. Como resultado de este movimiento, la ratio tomó valores crecientes entre 1991 y 1994, para mantenerse estable hasta la crisis final de la Convertibilidad, en que comenzó a descender, hasta que en 2002 experimentó una caída importante (pasó de 1,23 en 2001 a 1,02 al año siguiente), y continuó con una suave tendencia a la baja. Además, dado que los niveles de partida argentinos eran mayores, la ratio tomó valores mayores que uno durante toda la vigencia de la Convertibilidad, con lo que contribuyó de manera negativa a la competitividad comercial de Argentina con respecto a EE.UU.

**Sector comercializable: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)
(tantos por uno)**



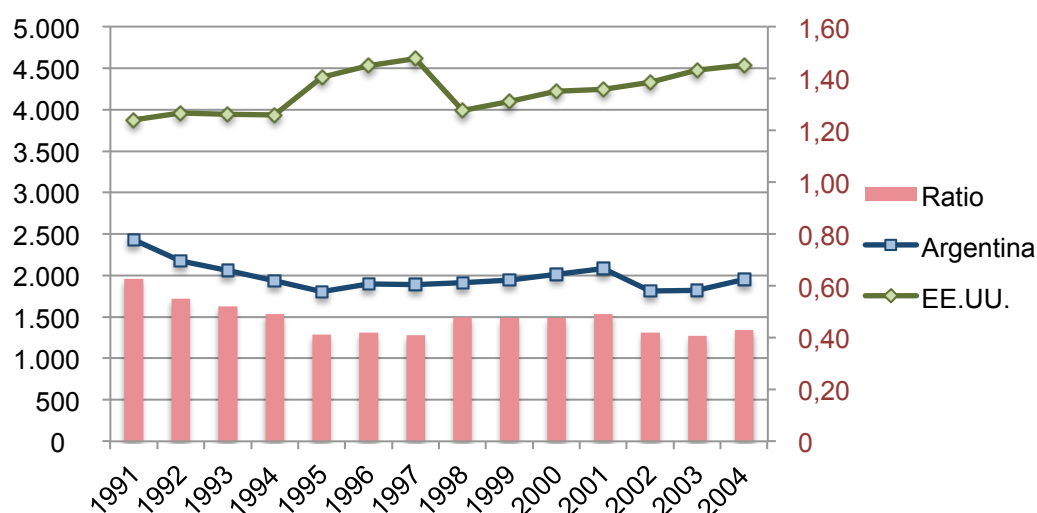
Gráfica 9.2. Cociente entre el IPC y el índice de precios al productor entre Argentina y EE.UU., bienes y servicios comercializables. (Fuente: Elaboración propia.)

Por su parte, en la Gráfica 9.3 se registran los valores de los salarios reales del sector de comercializables en ambos países. En primer lugar, se observa una clara brecha entre Argentina y EE.UU.: los salarios reales del país austral son ostensiblemente inferiores, lo cual ha propiciado que este elemento contribuya notablemente a su competitividad comercial frente a EE.UU. Por otro lado, se observa una tendencia creciente del salario real mensual en dicho país⁴, mientras que en Argentina la tónica general ha sido a la baja durante el periodo objeto de estudio. Pero si analizamos más detenidamente la dinámica salarial en el sector de comercializables argentinos, observamos tres movimientos claramente diferenciados:

- Entre 1991 y 1995, el salario real pasa de 2.432 y 1.806 dólares en el sector, lo que supone una caída del 25,74 %.
- Entre 1996 y 2001 el salario real experimenta una leve recuperación, de modo que llega a 2 082,88 dólares al final del sub-periodo (lo que supone una revaluación del 15,33 %).
- En 2002, sin embargo, vuelven a caer los salarios (1.815,65 dólares a precios de 1993), lo que supone un descenso del 12,83 %, si bien en 2004 se observa un repunte.

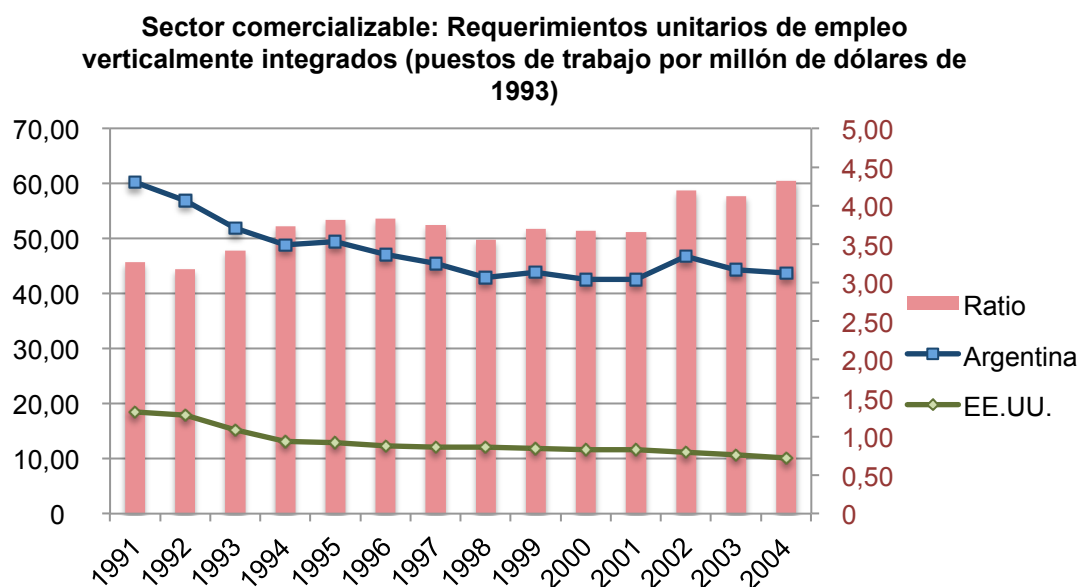
Ello nos permite afirmar que entre 1991 y 1995 se produjo una devaluación salarial del 25,74 %, mientras que en 2002 se produjo otra del 12,83 %.

⁴ De haber elegido el salario por hora como base para nuestro análisis, dicha tendencia al alza podría haber sido más suave, dado que, como indican Álvarez y Buendía (en VV.AA. 2009: 208), las horas trabajadas por semana aumentaron en la industria manufacturera entre 1990 y 2000.

Sector comercializable: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)

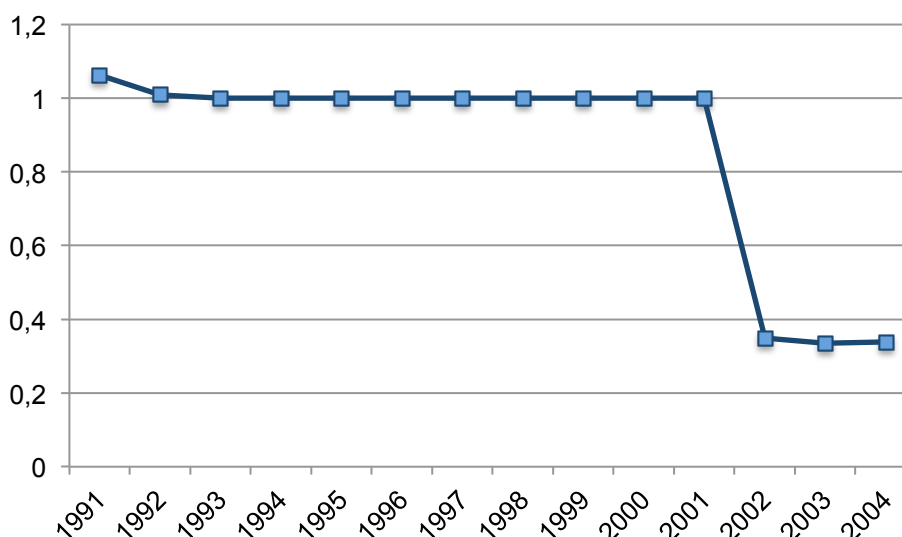
Gráfica 9.3. Cociente entre los salarios reales de Argentina y EE.UU., bienes y servicios comercializables. (Fuente: Elaboración propia.)

Por otro lado, la Gráfica 9.4 recoge la evolución de los requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados para ambos países. En primer lugar, destaca el abultado diferencial de productividad que ha mantenido EE.UU. con respecto a Argentina durante todo el periodo (lo que provoca valores sistemáticamente superiores a uno): si en el país austral se han requerido de media 47,63 puestos de trabajo por millón de dólares constantes, en EE.UU. dicho valor ha tomado un valor promedio de 12,94 durante el periodo objeto de estudio. En el caso de EE.UU. se observa una tendencia decreciente a lo largo del periodo, congruente con una mejora sostenida de la productividad fruto de la paulatina implantación de nuevas tecnologías en el tejido productivo del país. La evolución en el caso de Argentina es igualmente decreciente, observándose un descenso más pronunciado entre 1991 y 1994, en el que el indicador estudiado pasa de 60,31 a 48,83 puestos de trabajo por millón de dólares constantes (lo que representa un descenso del 19,03 %). Además, se observa un repunte en 2002, tras lo cual la serie retoma una pauta descendente hasta el final del periodo objeto de estudio. En todo caso, el valor de dicho cociente es relativamente estable a lo largo del periodo de la Convertibilidad.



Gráfica 9.4. Cociente entre los requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados de Argentina y EE.UU., bienes y servicios comercializables. (Fuente: Elaboración propia.)

Y finalmente, la Gráfica 9.5 registra la evolución del tipo de cambio nominal, expresado en dólares por un peso. Se observa claramente cómo, una vez asumido el compromiso de Convertibilidad, este se mantuvo en un peso por un dólar, hasta que en 2002 se produce una devaluación del 65,07 %.



Gráfica 9.5. Tipo de cambio nominal (dólares por un peso). (Fuente: INDEC.)

El análisis del tipo de cambio real, así como de sus componentes, para el agregado de ramas susceptibles de comercio internacional, nos permite obtener los resultados siguientes:

- 1.º Tuvo lugar una suave y progresiva devaluación interna entre 1991 y 1998.
- 2.º Entre 1991 y 1995 tuvo lugar un claro proceso de alteración de precios relativos en Argentina: los precios de los bienes comercializables se abarataron considerablemente en relación al conjunto de la economía. Ello tuvo un efecto negativo sobre la competitividad.
- 3.º En todo caso, los salarios reales en el sector comercializable cayeron notablemente en el mismo periodo, por lo que cabe afirmar que la devaluación interna que se observa en 1991-1995 fue, fundamentalmente, una devaluación salarial.
- 4.º Dada la evolución de los requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados en ambos países, no se observa una tendencia al cierre de la brecha de productividad durante el periodo de la Convertibilidad, e incluso esta parece ampliarse claramente a partir de 2002.
- 5.º La salida de la Convertibilidad implicó una abrupta devaluación nominal, pero estuvo acompañada, a su vez, de una devaluación salarial.

Los hechos estilizados que acabamos de presentar representan el núcleo de resultados empíricos de nuestra investigación. La interpretación correcta de los mismos pasa por relacionarlos con el conjunto de acontecimientos estudiados en el Bloque II de la presente investigación. El resultado de esta interpretación serán las conclusiones de nuestro escrito. En el Capítulo 10 nos disponemos a abordarlas.

9.3.2. *Componentes del tipo de cambio real por ramas de actividad*

El apartado que nos ocupa cabe entenderlo como complemento al anterior, que es el verdadero resultado de nuestro estudio empírico. En las páginas restantes del presente capítulo mostraremos los resultados de los tipos de cambio para las 24 ramas en que hemos desagregado las actividades susceptibles de comercio internacional. Al igual que hemos hecho con el agregado de bienes y servicios comercializables, se especifican por separado los componentes del tipo de cambio real: la relación entre IPC e índice de precios sectorial, los salarios reales, los requerimientos unitarios de trabajo verticalmente integrados y el tipo de cambio nominal (este último dato es común para toda la economía y ya lo hemos tratado en el apartado anterior, por lo que no lo repetimos rama a rama).

Tal y como se ha indicado anteriormente, la disponibilidad de datos agregados de salarios reales en Argentina para periodos anteriores a 1995 (inclusive) está restringida a la industria manufacturera, lo que ha limitado el espectro de nuestro análisis de la competitividad comercial rama a rama, no siendo posible establecer el valor del indicador de tipo de cambio real para las ramas afectadas por la falta de datos desagregados de salarios en Argentina. La Tabla 9.9 recoge, para cada rama de actividad, el primer año para el que se cuenta con todos los datos necesarios para calcular el indicador de tipo de cambio real. No obstante, se

han calculado aquellos componentes para los cuales existían series estadísticas. Los resultados se muestran en las Gráficas 9.6 a 9.29.

Tabla 9.9. Disponibilidad de datos completos para la construcción de indicadores de tipo de cambio real para las ramas de actividad susceptibles de comercio internacional.

CIIU-Rev.3 (WIOD)		Primer año con datos completos
A-B	Agricultura, caza, silvicultura y pesca	1995
C	Minería y canteras	1995
15-16	Comida, bebida y tabaco	1991
17-18	Textiles y productos textiles	1991
19	Piel y calzado	1991
20	Madera, corcho y derivados	1991
21-22	Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	1991
23	Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	1991
24	Química y derivados	1991
25	Caucho y plástico	1991
26	Otros minerales no metálicos	1991
27-28	Metales básicos y fabricación de productos metálicos	1991
29	Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	1991
30-33	Equipamiento eléctrico y óptico	1991
34-35	Equipos de transporte	1991
36-37	Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	1991
51	Comercio mayorista	1995
60	Transporte terrestre	1995
61	Transporte marítimo	1995
62	Transporte aéreo	1995
63	Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	1995
64	Correo y telecomunicaciones	1995
J	Intermediación financiera	1995
O	Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	1995

No entra dentro de los objetivos de la presente investigación realizar un estudio sectorial exhaustivo de la competitividad en todas y cada una de las ramas de actividad implicadas. Es por ello que, ante la evidencia de discontinuidades en algunas series estadísticas, no se

ha optado por agotar todas las posibilidades de investigación que condujeran a una armonización de series rama a rama⁵. Ello, unido a la mencionada falta de datos para algunas de ellas, limita nuestras posibilidades de realizar un análisis sectorial en esta ocasión, pero en todo caso, la presentación desagregada de la información sobre los componentes de la competitividad sectorial abre claramente, a nuestro entender, la posibilidad de aplicar la metodología utilizada en la presente investigación a estudios sectoriales, estudiando las características propias de la rama de actividad y completando los datos ofrecidos por los sistemas nacionales de estadística con información de organizaciones sectoriales e investigación de campo.

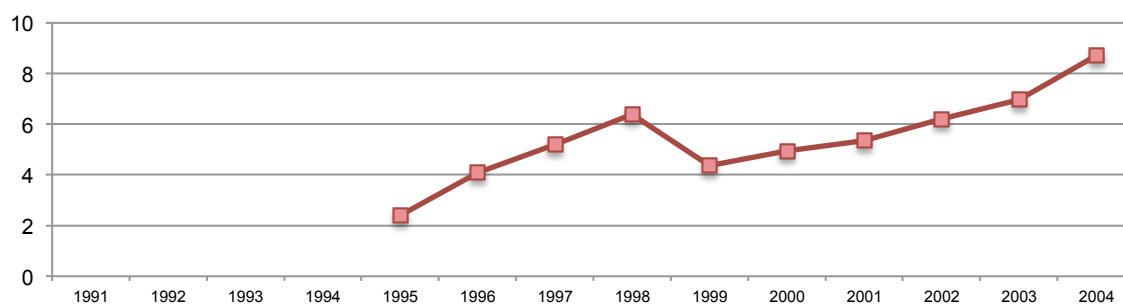
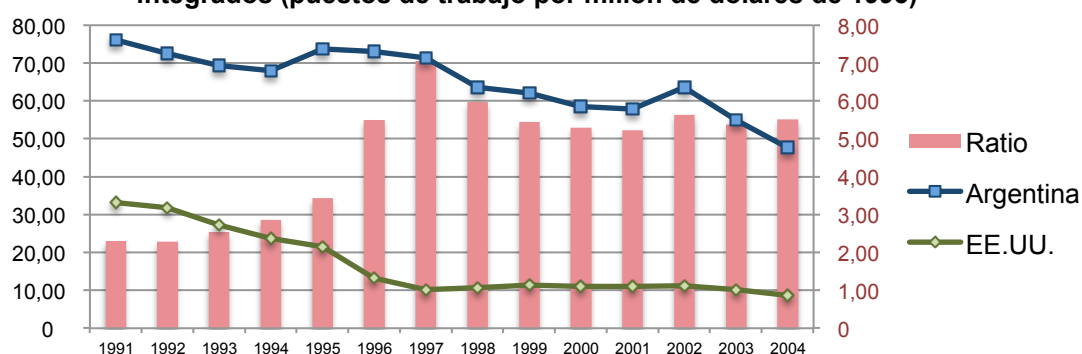
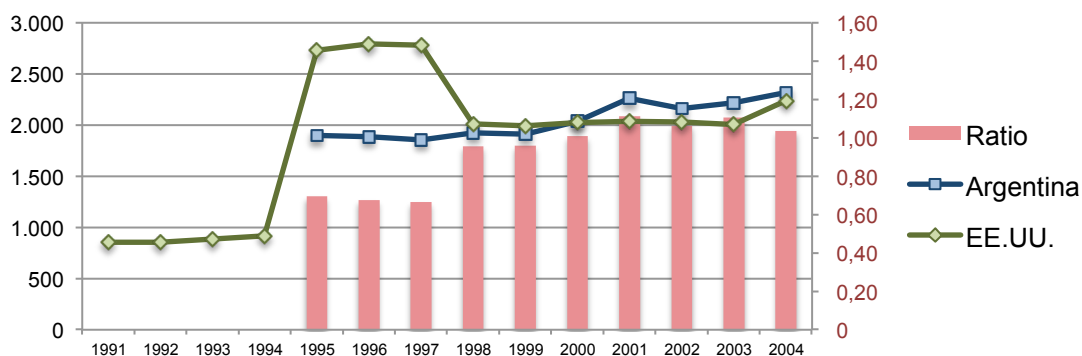
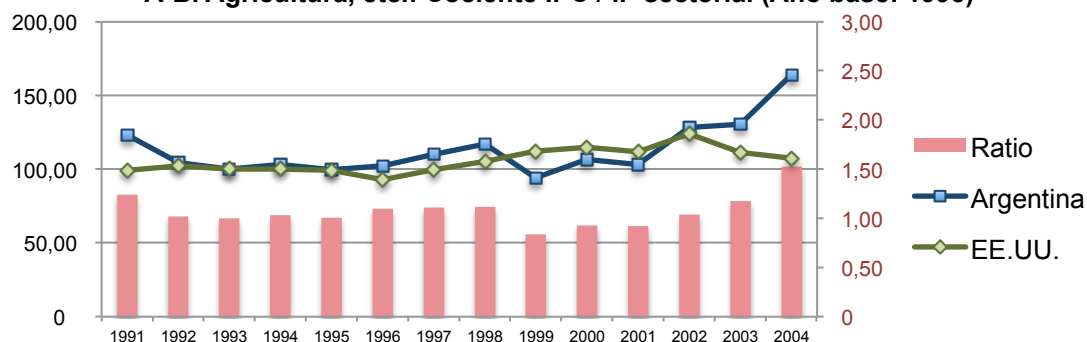
El análisis diferenciado de cada rama de actividad que se ofrece en las Gráficas 9.6 a 9.29 permite establecer evoluciones diferenciadas de las diversas ramas de actividad resulta especialmente indicado para matizar los resultados obtenidos mediante nuestro indicador agregado que hemos utilizado para comparar dos economías de estructuras productivas bien dispares. Así, se observan algunas pautas diferenciadas entre sectores de actividad:

- a) Si bien es cierto que no se cuenta con series de salarios argentinos en la agricultura para el periodo 1991-1994, sí se observa que estos han mantenido una evolución bastante pareja en los periodos en los que ha sido posible establecer comparaciones. La creciente desventaja absoluta argentina vendría a explicarse, fundamentalmente, por una adversa evolución de la productividad argentina en relación a la estadounidense (Gráfica 9.6). Algo similar se observa en la minería (Gráfica 9.7) y en el refinado de petróleo (Gráfica 9.13), en la cual, además, los precios fueron cada vez más adversos hacia el final del periodo objeto de estudio.
- b) La industria alimentaria argentina experimentó un comportamiento átono en relación a la de EE.UU. en todos los elementos de su competitividad comercial (Gráfica 9.8), manteniendo una clara desventaja absoluta con respecto al país norteamericano.
- c) Existen, sin embargo, ramas de actividad que mejoraron su competitividad en el periodo. La industria textil (Gráfica 9.9) llegó a anular su desventaja absoluta con EE.UU. (en este caso, por acción de los precios), mientras que la producción de equipos de transporte lo logró también por la vía de los salarios relativos (Gráfica 9.20). El sector de piel y calzado (Gráfica 9.10) mantuvo su ventaja absoluta gracias a que la evolución a la baja de sus salarios contrarrestó la evolución relativa al alza de sus coeficientes de trabajo verticalmente integrados. La rama de madera, corcho y derivados reforzó su ventaja absoluta gracias a sus ganancias en productividad en relación a EE.UU. (Gráfica 9.11), mientras que la rama de metales básicos y fabricación de productos metálicos redujo por la misma vía su desventaja absoluta, hasta casi anularla en 1995 y 2001 (Gráfica 9.17). Se trata, en general, de ramas de contenido tecnológico medio o bajo.

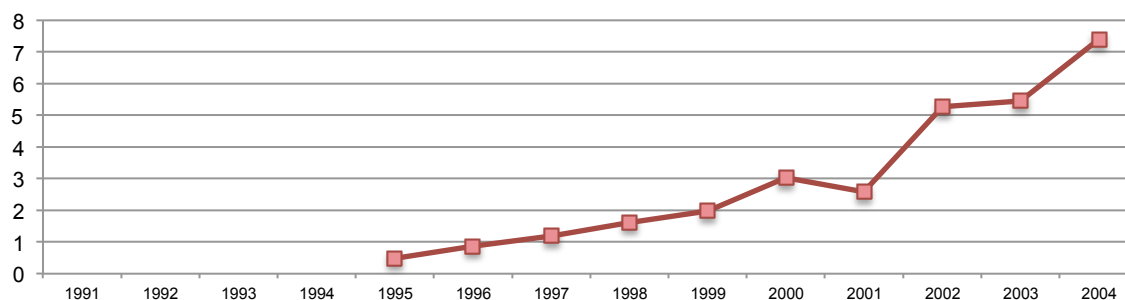
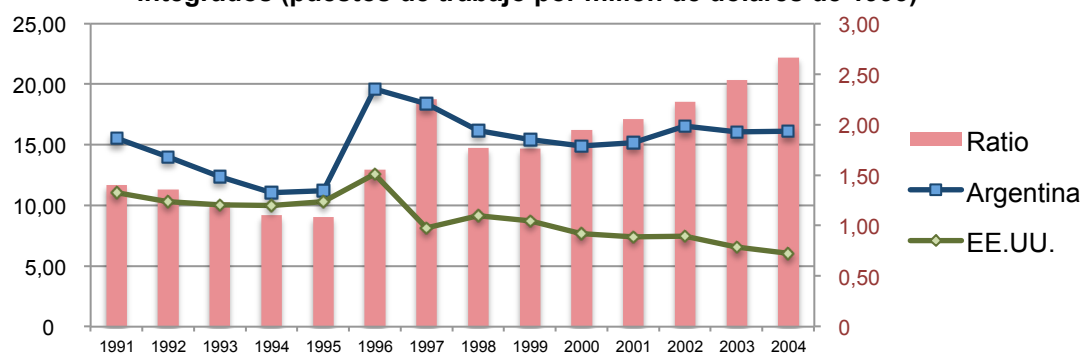
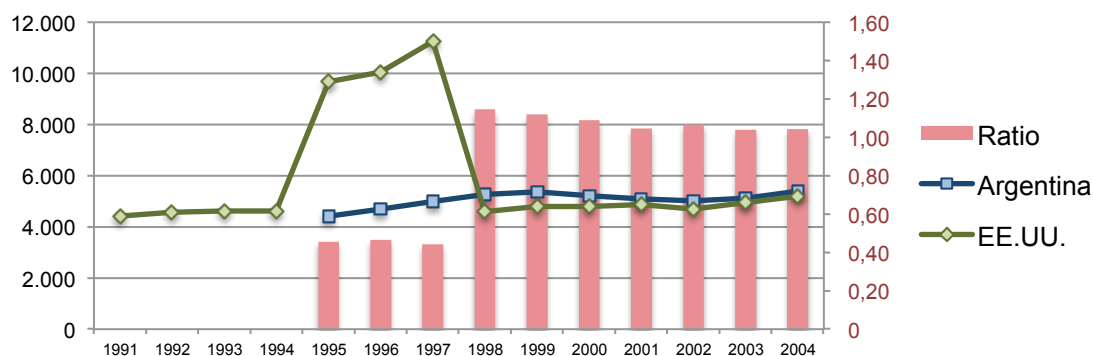
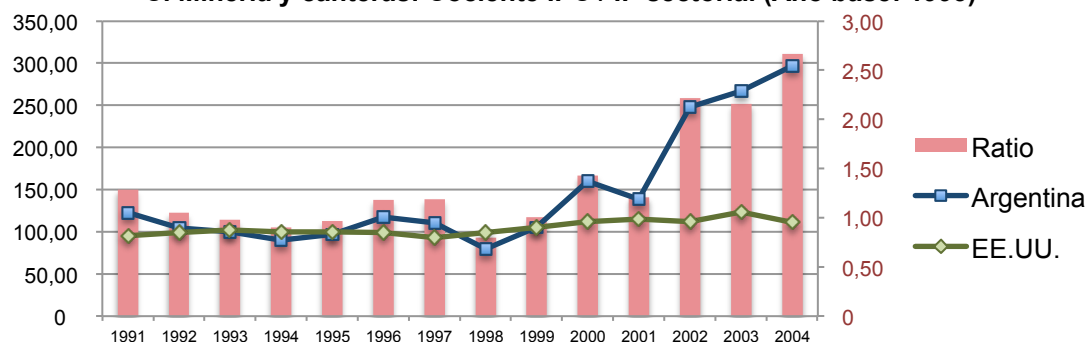
⁵ En consecuencia, pueden observarse «saltos» en los valores de algunas series para ciertos periodos, causados por cambios de criterios de contabilización. Aunque ello supone distorsiones en los niveles de algunas series, ello tiene un impacto limitado sobre las tendencias, lo que no inhabilita un análisis sectorial susceptible de llegar a conclusiones de relevancia en el contexto de nuestra investigación.

- d) Otras ramas de la industria argentina experimentaron un deterioro tendencial en su competitividad con EE.UU. Tal es el caso de la industria papelera y editorial (Gráfica 9.12), y de la química y derivados (Gráfica 9.14), en la que resultaron adversas la evolución de la productividad y de los precios (no así la de los salarios).
- e) En las ramas de servicios, a falta de series desagregadas de salarios para Argentina en el periodo 1991-1994, cabe afirmar que, en todas las ramas de alto contenido tecnológico, como el transporte aéreo (Gráfica 9.25), las telecomunicaciones (Gráfica 9.27) o la intermediación financiera (Gráfica 9.28), la evolución de la productividad fue lo suficientemente adversa como para anular el efecto positivo de la evolución salarial relativa en el tipo de cambio real.

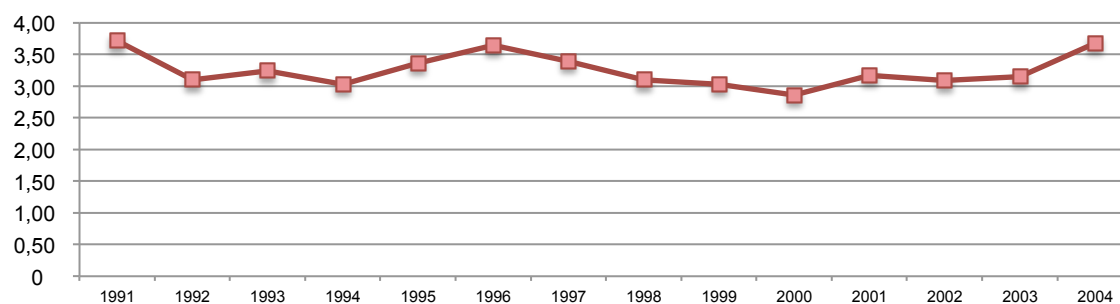
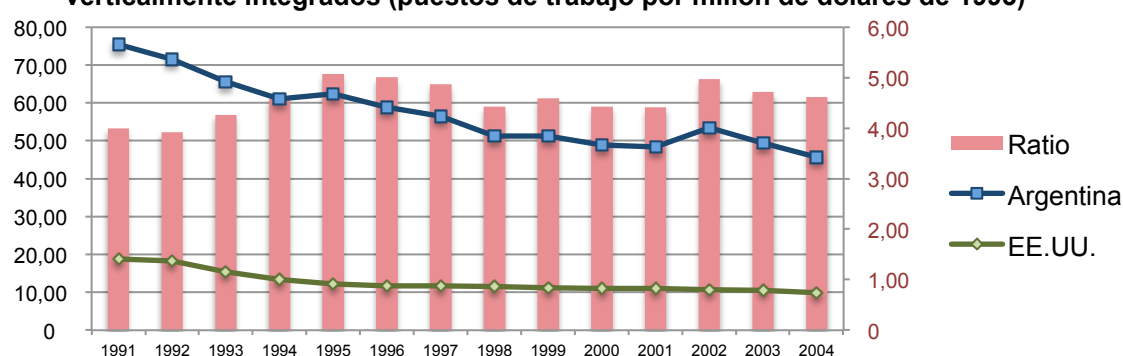
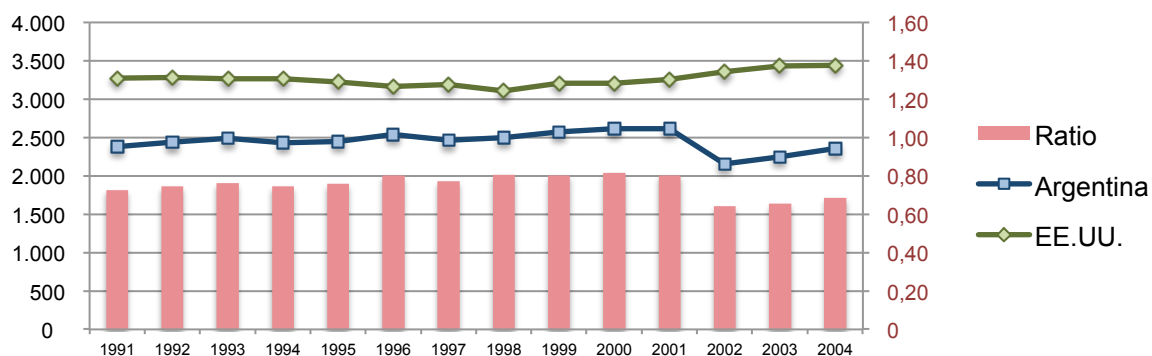
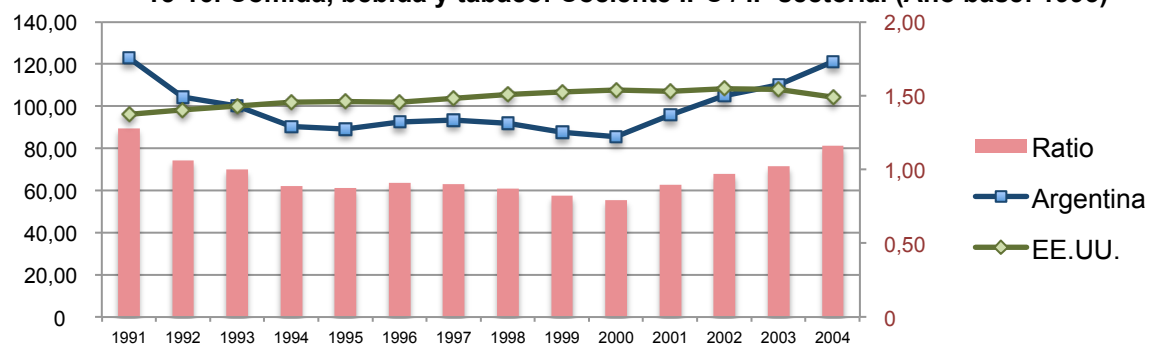
El conclusión, un análisis desagregado de la competitividad ceñido a los indicadores de tipo de cambio real calculados rama a rama demuestra una disparidad entre ramas de actividad digna de consideración. Asimismo, se observa que, en aquellas ramas de actividad en las que la tecnología es más dinámica, la competitividad argentina frente a EE.UU. tendió a empeorar por la vía de la productividad.

A-B. Agricultura, etc.: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**A-B. Agricultura, etc.: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****A-B. Agricultura, etc.: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****A-B. Agricultura, etc.: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

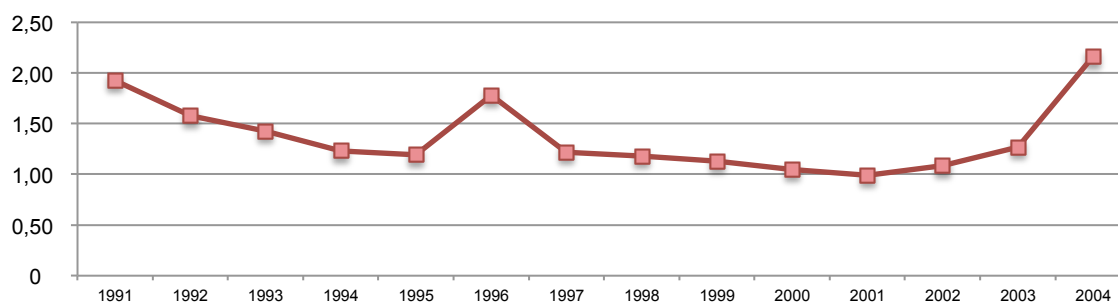
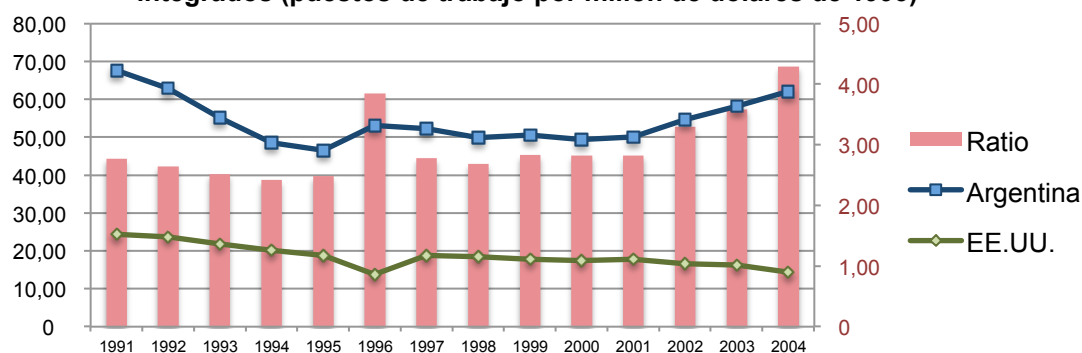
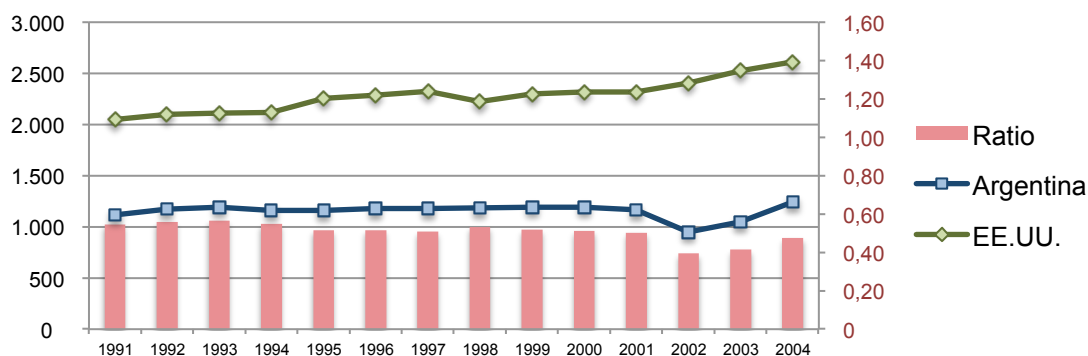
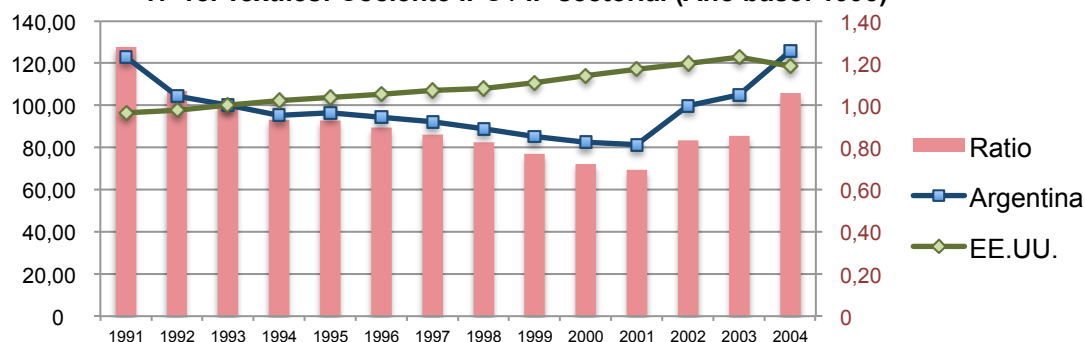
Gráfica 9.6. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (A-B) Agricultura, caza, silvicultura y pesca. (Fuente: Elaboración propia.)

C. Minería y canteras: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**C. Minería y canteras: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****C. Minería y canteras: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****C. Minería y canteras: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

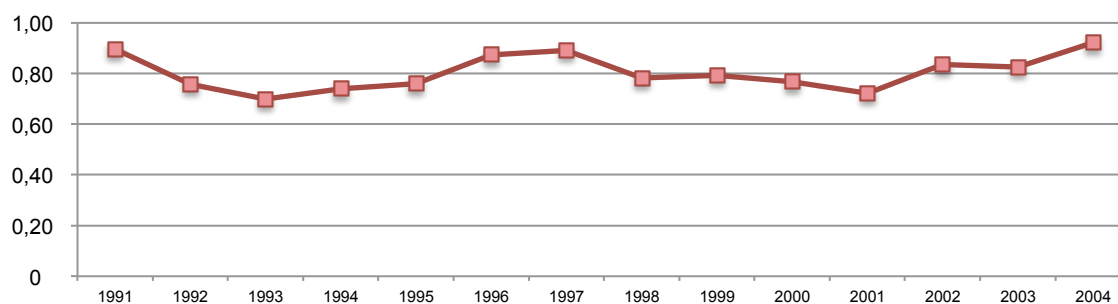
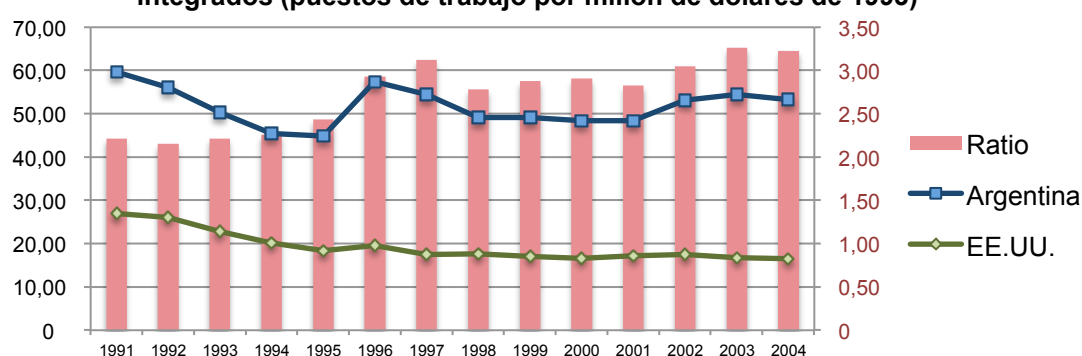
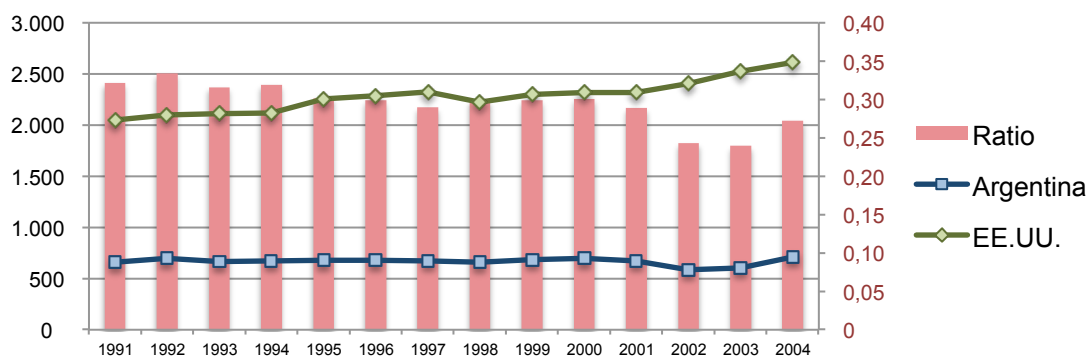
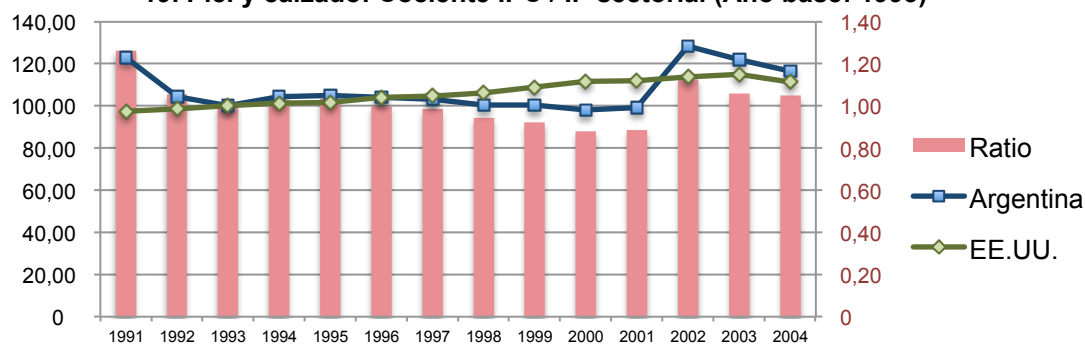
Gráfica 9.7. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (C) Minería y canteras. (Fuente: Elaboración propia.)

15-16. Comida, bebida y tabaco: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**15-16. Comida, bebida y tabaco: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****15-16. Comida, bebida y tabaco: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****15-16. Comida, bebida y tabaco: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

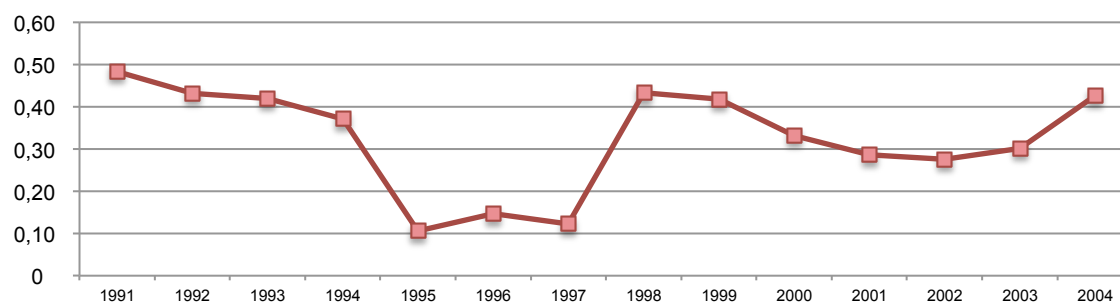
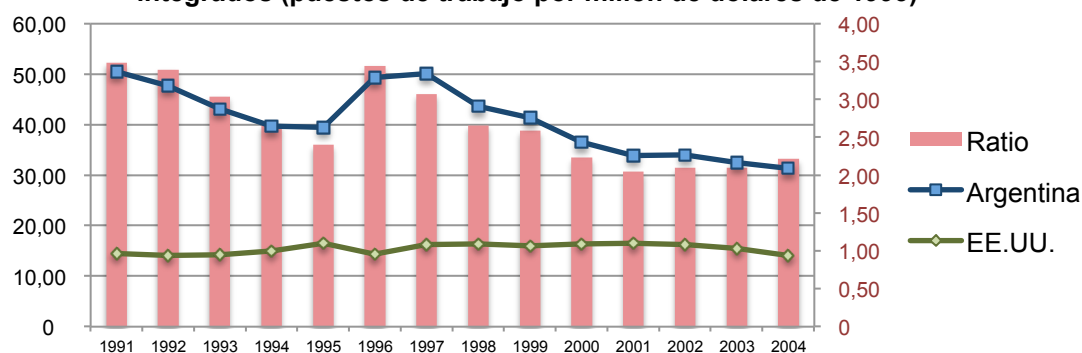
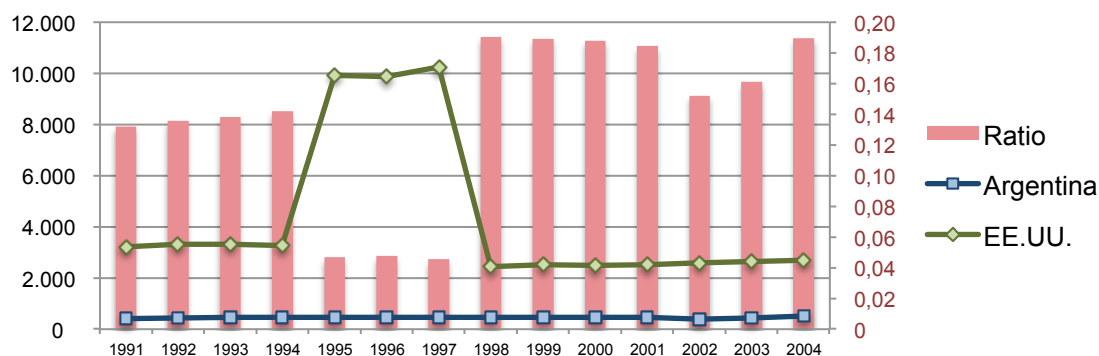
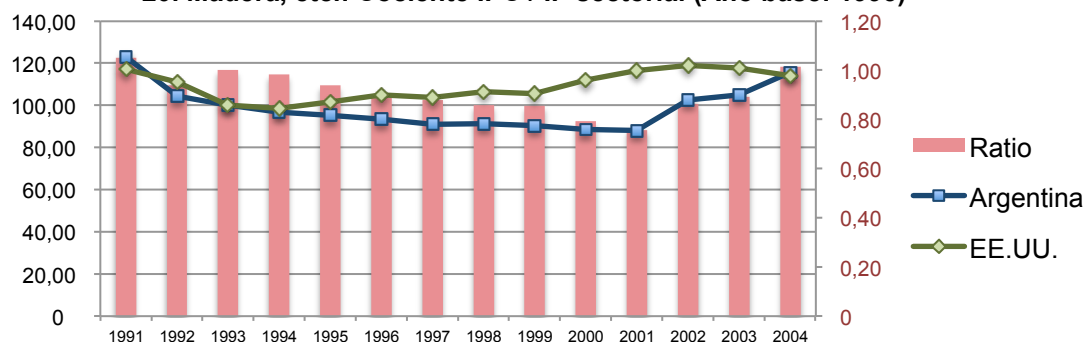
Gráfica 9.8. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (15-16) Comida, bebida y tabaco. (Fuente: Elaboración propia.)

17-18. Textiles: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**17-18. Textiles: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****17-18. Textiles: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****17-18. Textiles: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

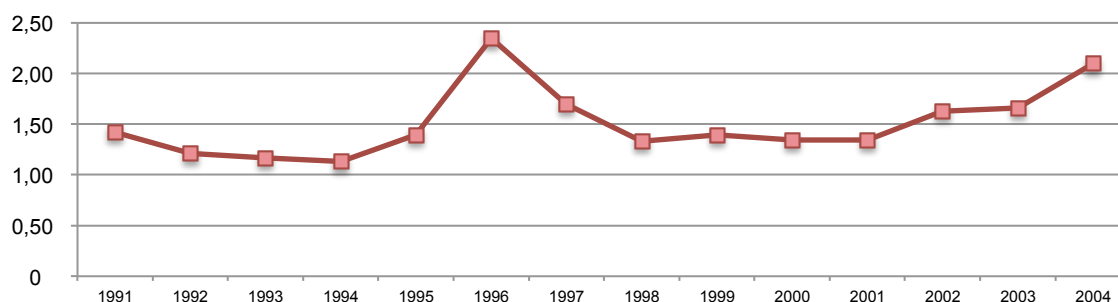
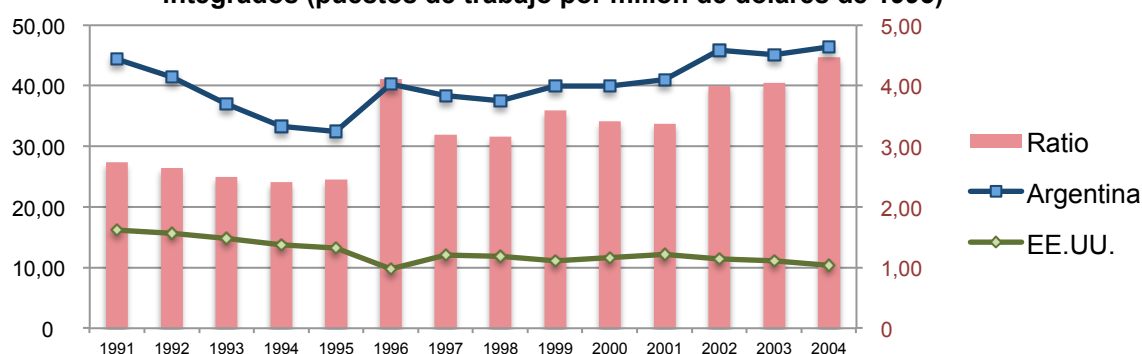
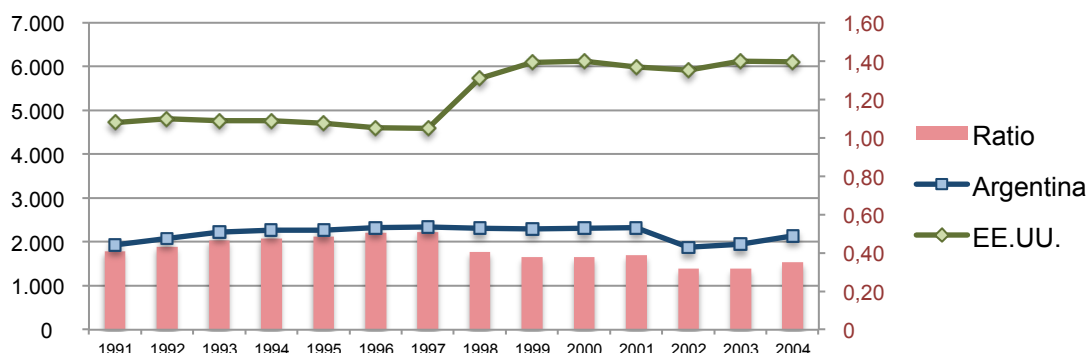
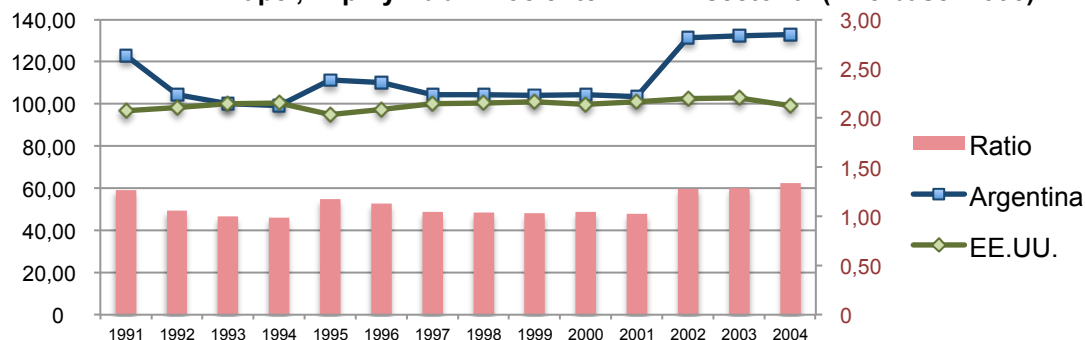
Gráfica 9.9. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (17-18) Textiles y productos textiles. (Fuente: Elaboración propia.)

19. Piel y calzado: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**19. Piel y calzado: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****19. Piel y calzado: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****19. Piel y calzado: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

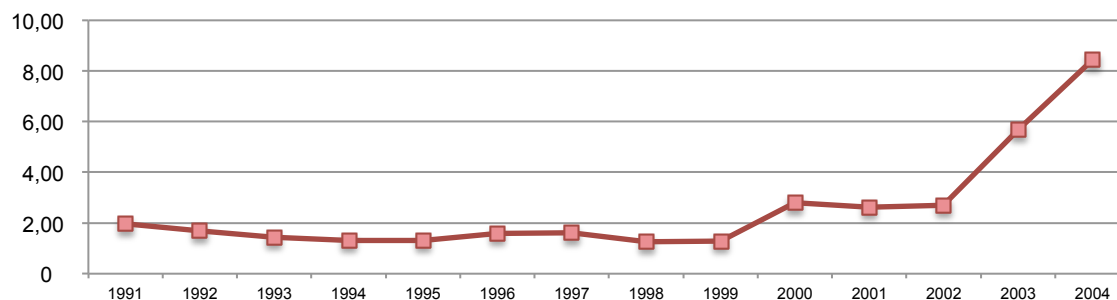
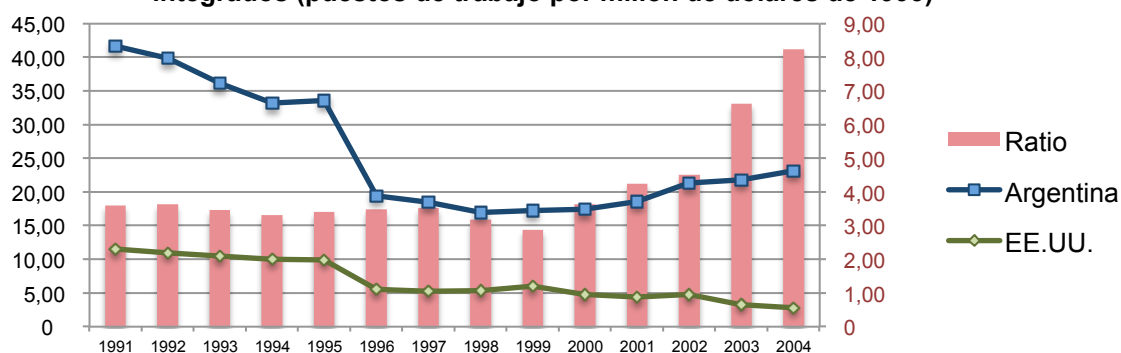
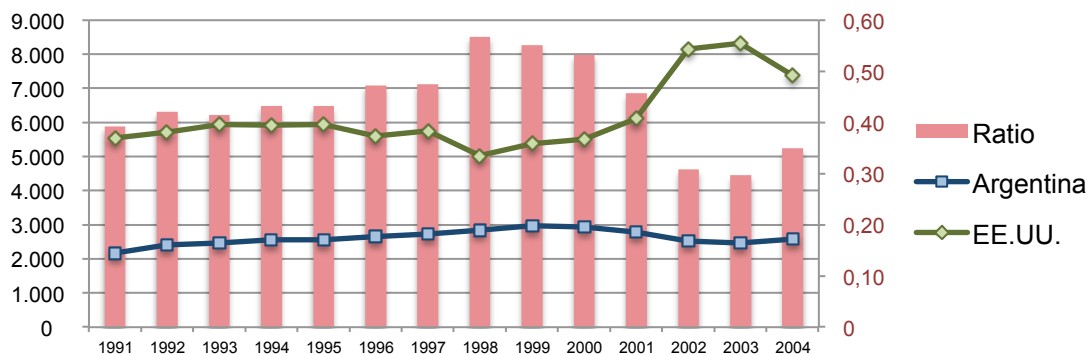
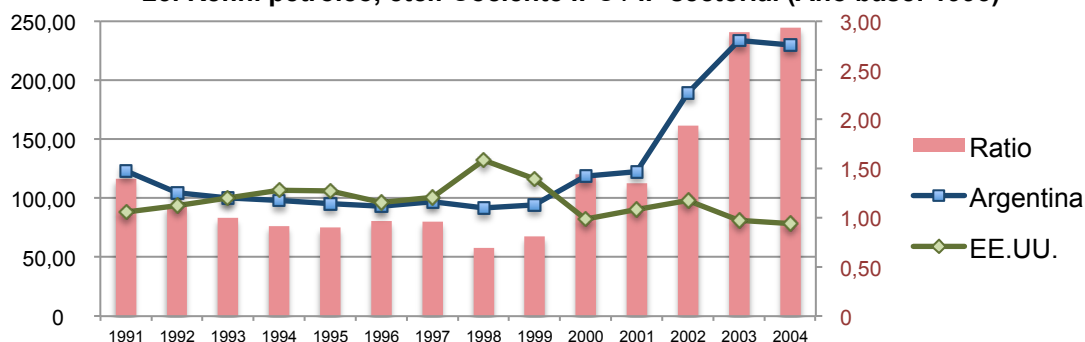
Gráfica 9.10. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (19) Piel y calzado. (Fuente: Elaboración propia.)

20. Madera, etc.: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**20. Madera, etc.: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****20. Madera, etc.: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****20. Madera, etc.: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

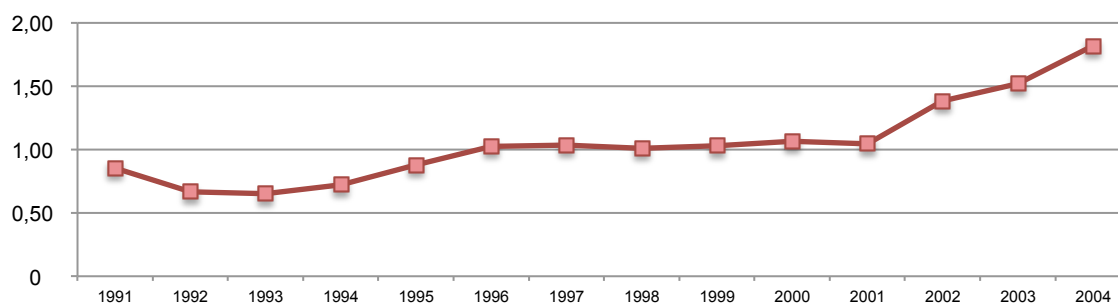
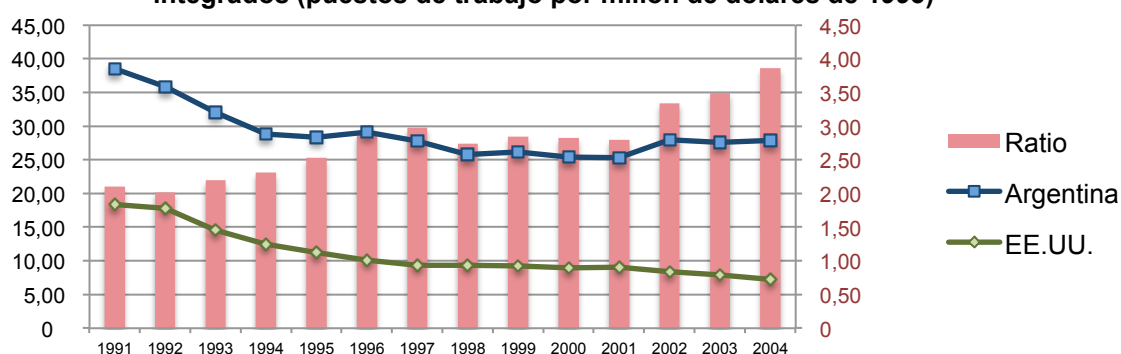
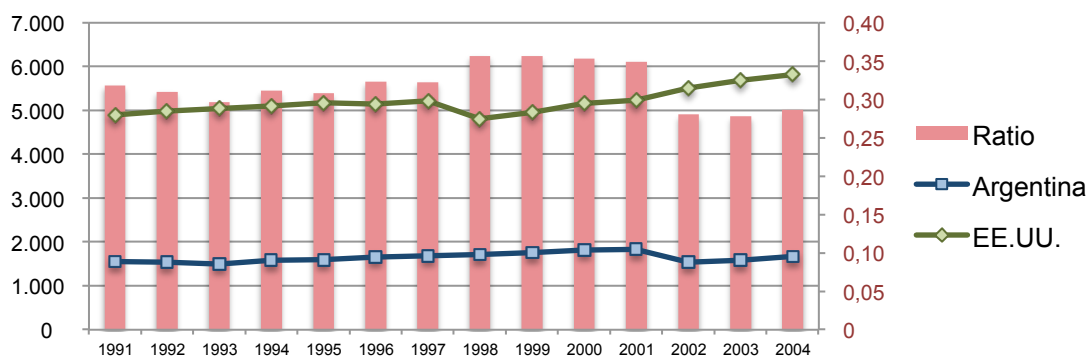
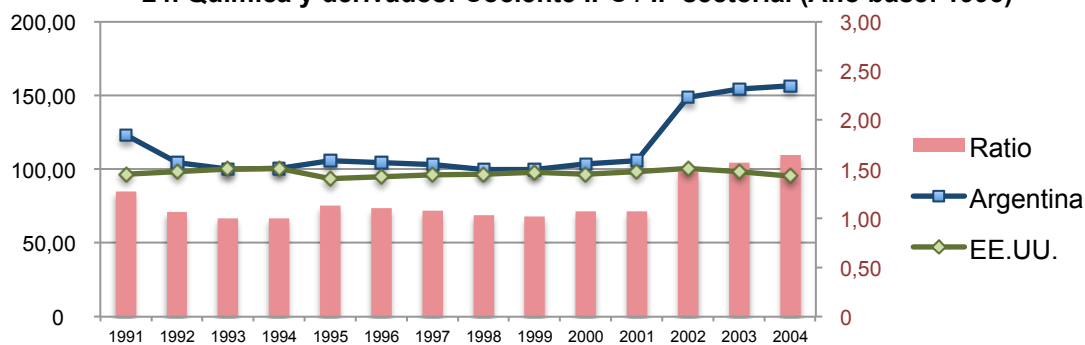
Gráfica 9.11. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (20) Madera, corcho y derivados. (Fuente: Elaboración propia.)

21-22. Papel, Impr. y Publ.: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**21-22. Papel, Impr. y Publ.: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****21-22. Papel, Impr. y Publ.: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****21-22. Papel, Impr. y Publ.: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

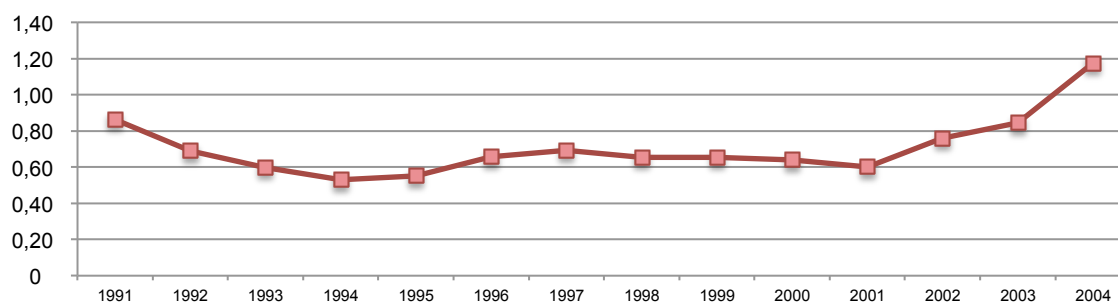
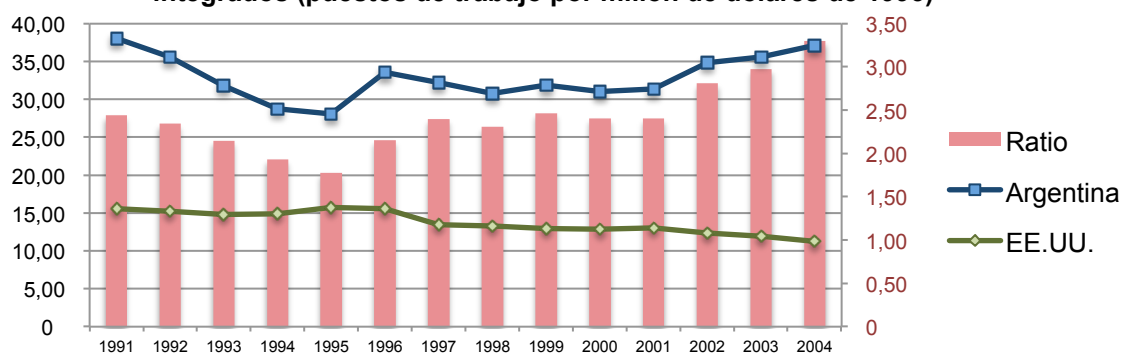
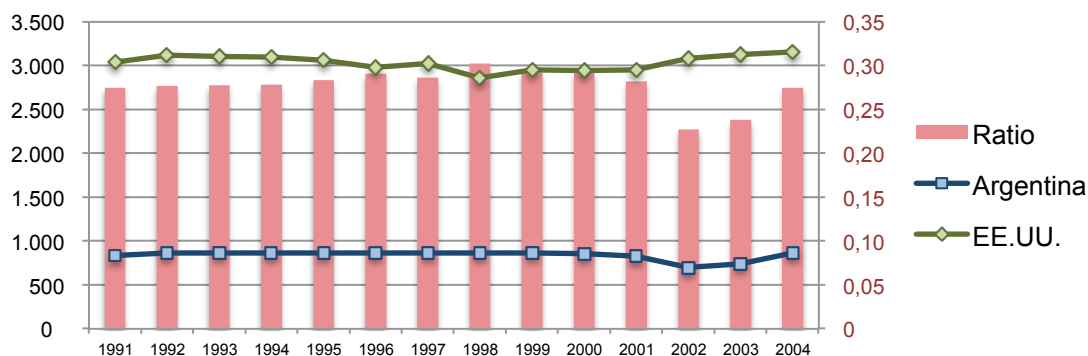
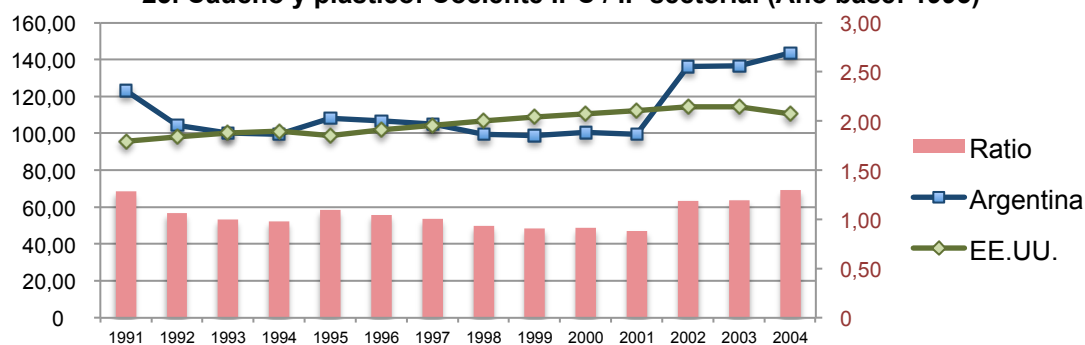
Gráfica 9.12. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (21-22) Pulpa de papel, papel, impresión y publicación. (Fuente: Elaboración propia.)

23. Refin. petróleo, etc.: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**23. Refin. petróleo, etc.: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****23. Refin. petróleo, etc.: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****23. Refin. petróleo, etc.: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

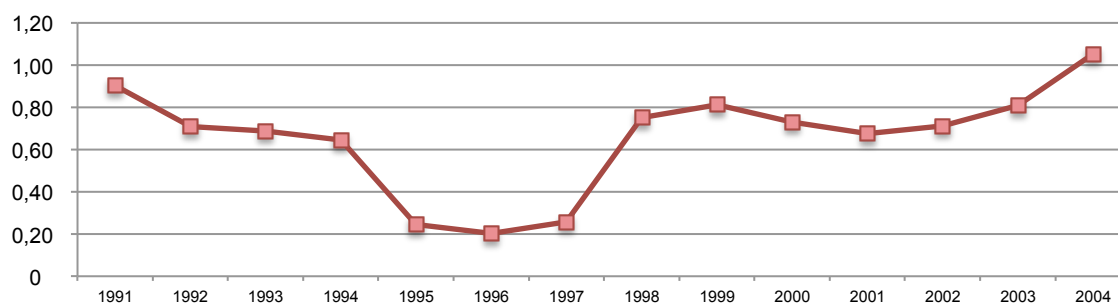
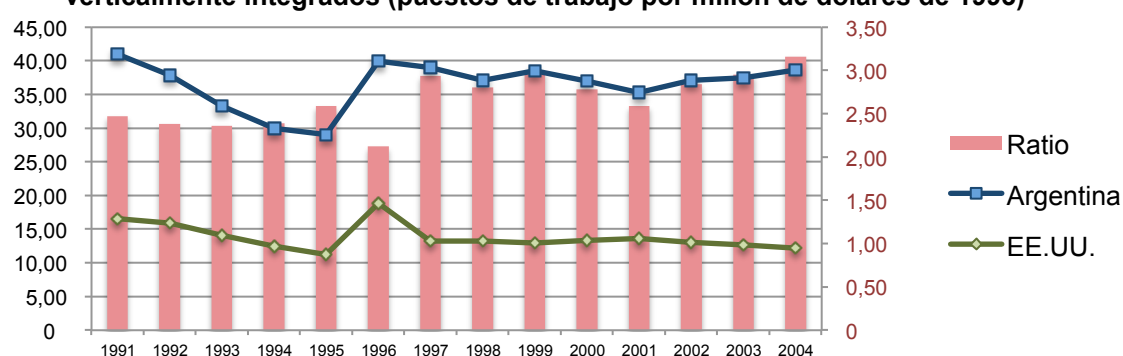
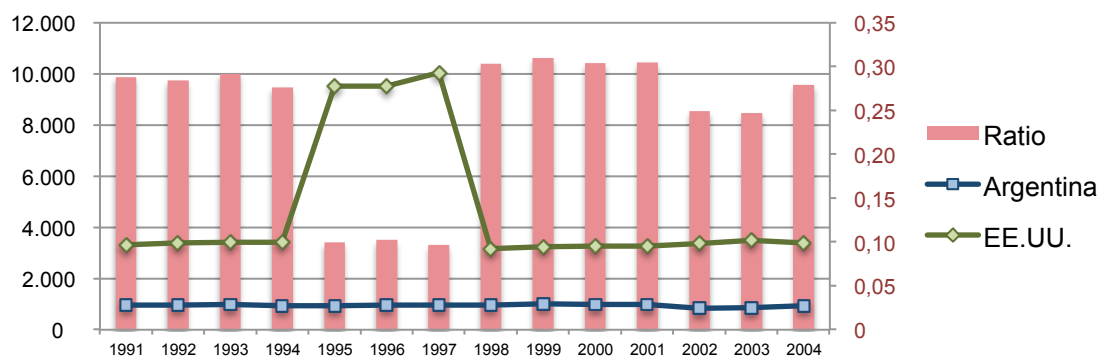
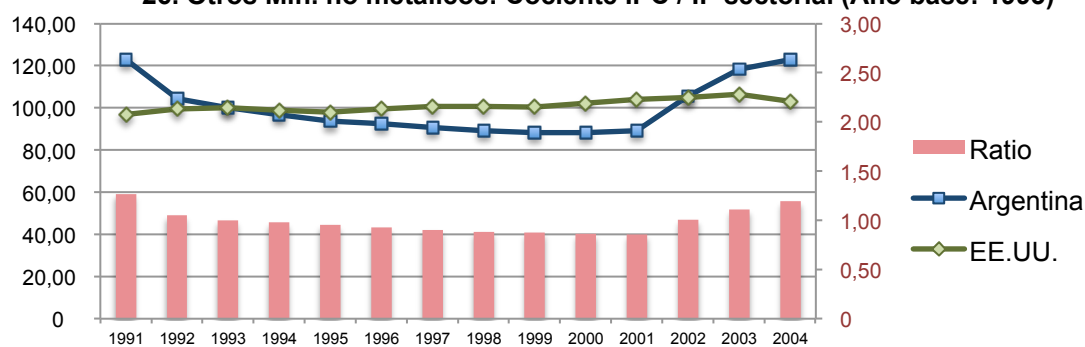
Gráfica 9.13. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (23) Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear. (Fuente: Elaboración propia.)

24. Química y derivados: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**24. Química y derivados: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****24. Química y derivados: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****24. Química y derivados: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

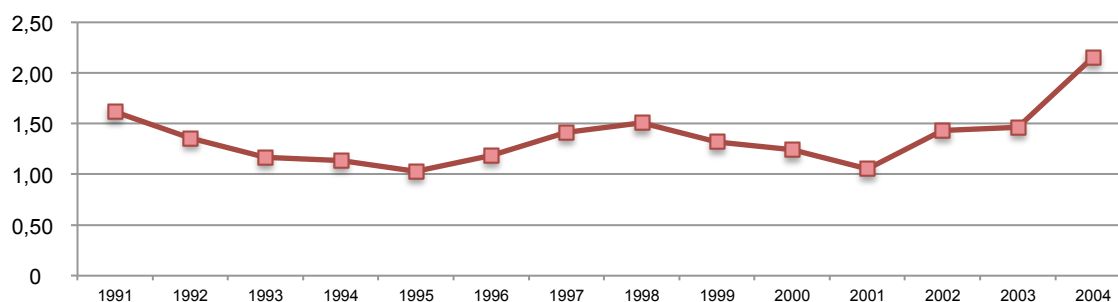
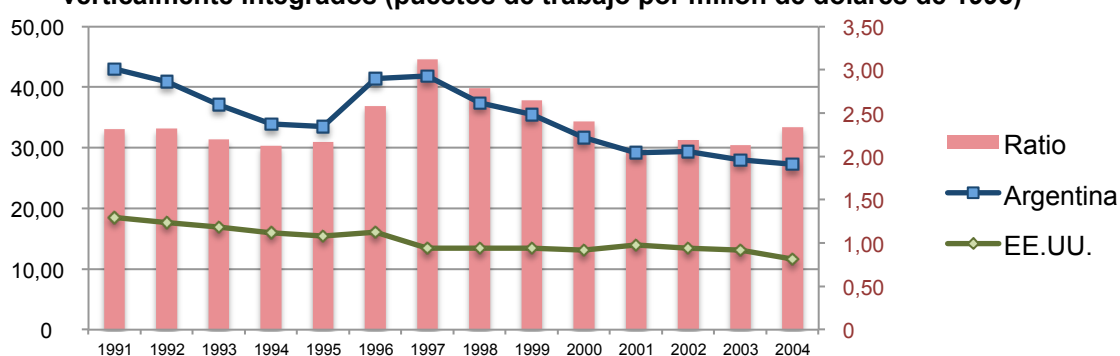
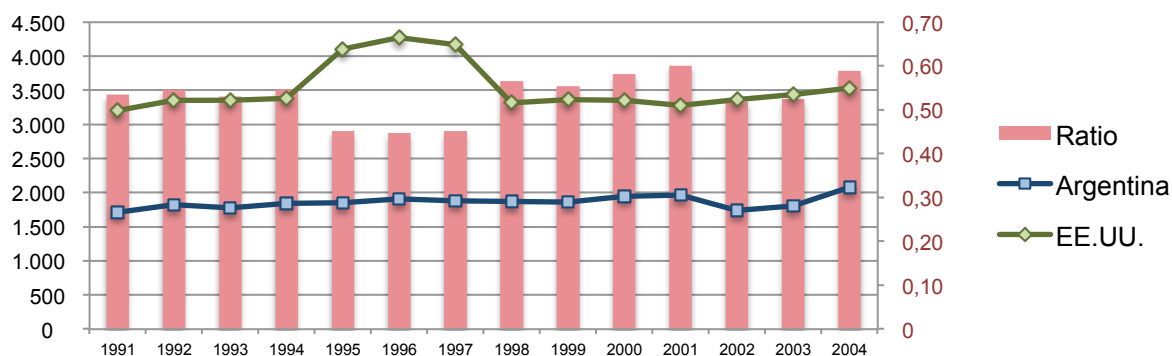
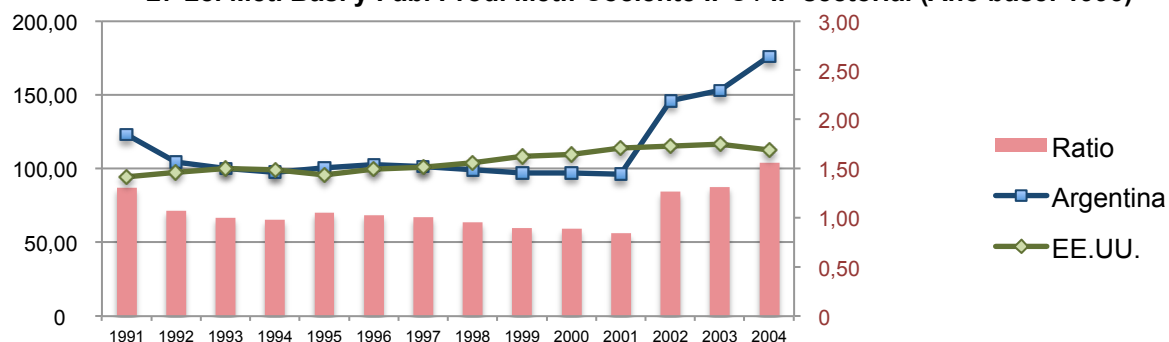
Gráfica 9.14. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (24) Química y derivados.
(Fuente: Elaboración propia.)

25. Caucho y plástico: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**25. Caucho y plástico: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****25. Caucho y plástico: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****25. Caucho y plástico: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

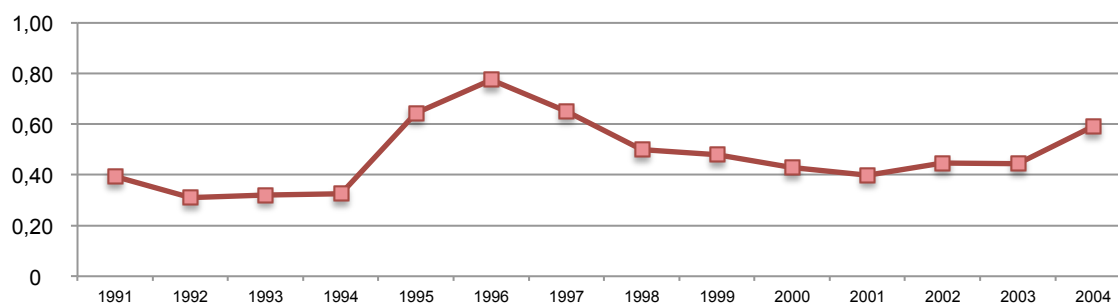
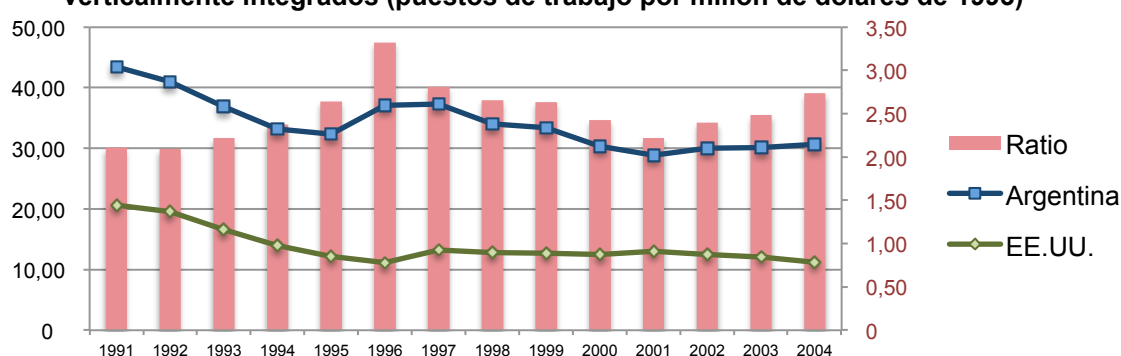
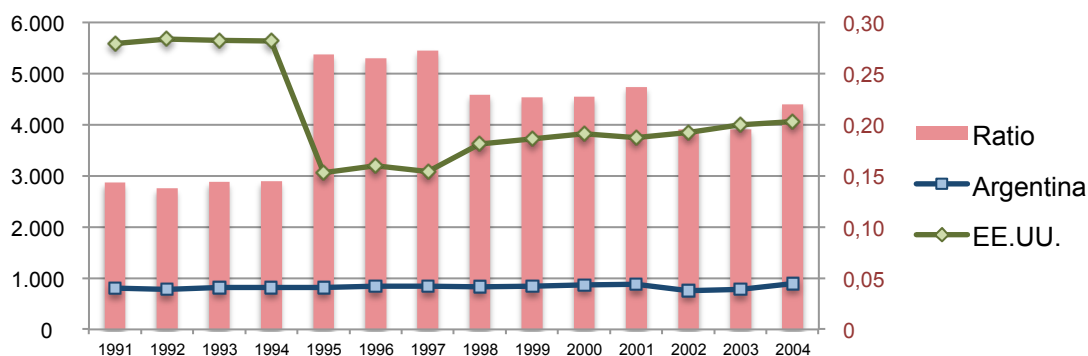
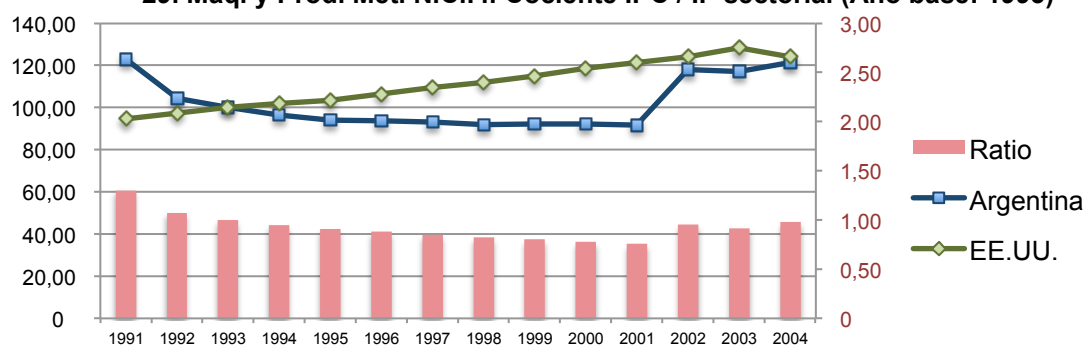
Gráfica 9.15. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (25) Caucho y plástico.
(Fuente: Elaboración propia.)

26. Otros Min. no metálicos: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**26. Otros Min. no metálicos: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****26. Otros Min. no metálicos: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****26. Otros Min. no metálicos: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

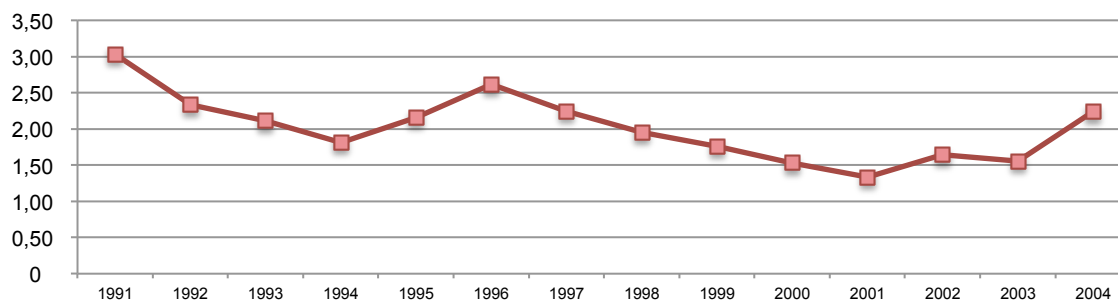
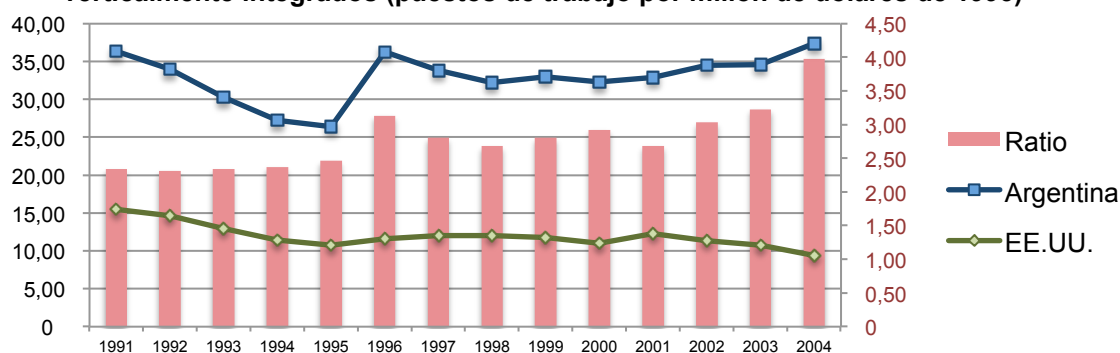
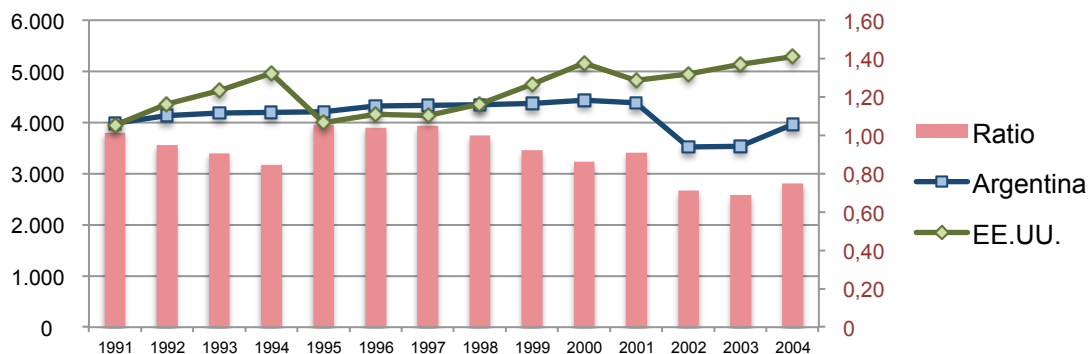
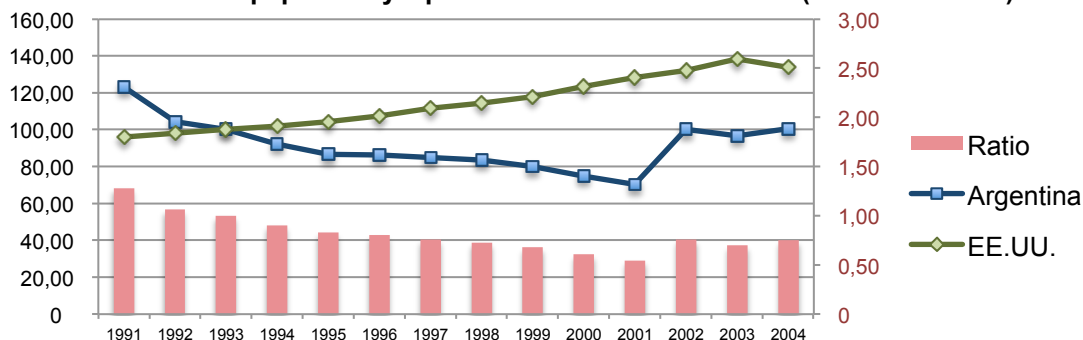
Gráfica 9.16. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (26) Otros minerales no metálicos. (Fuente: Elaboración propia.)

27-28. Met. Bás. y Fab. Prod. Met.: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**27-28. Met. Bás. y Fab. Prod. Met.: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****27-28. Met. Bás. y Fab. Prod. Met.: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****27-28. Met. Bás. y Fab. Prod. Met.: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

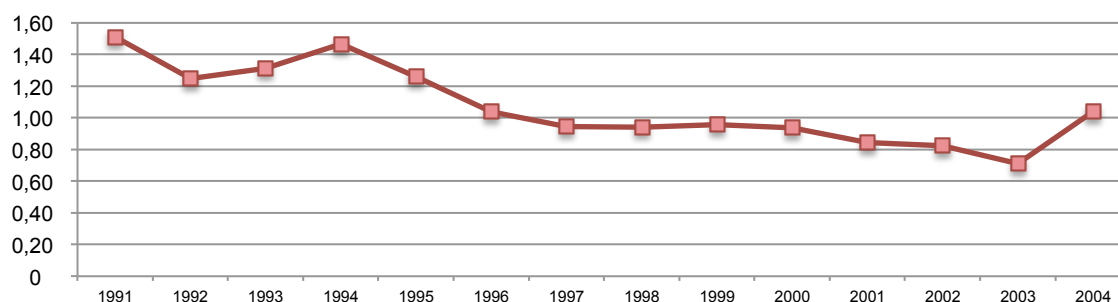
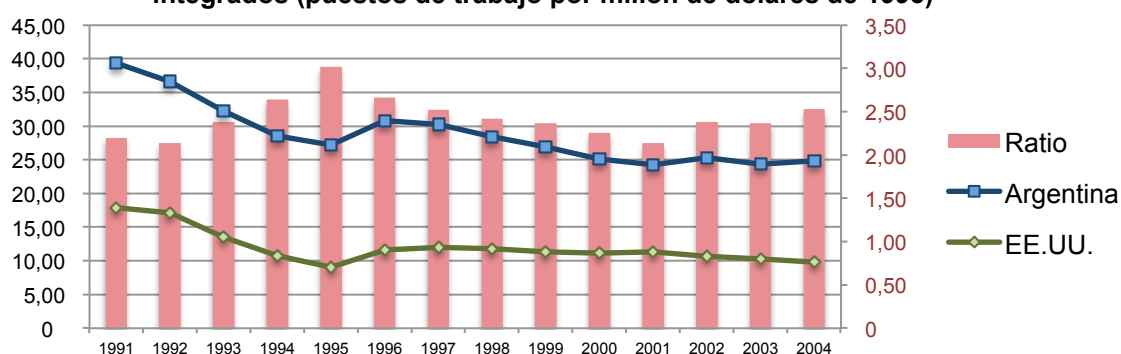
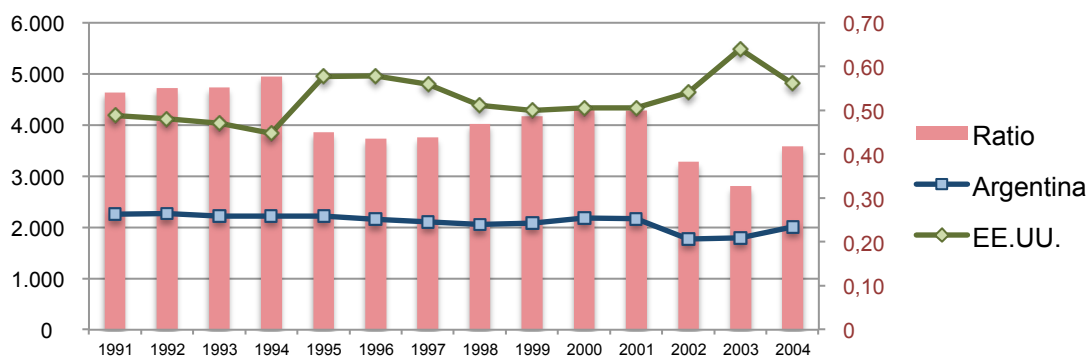
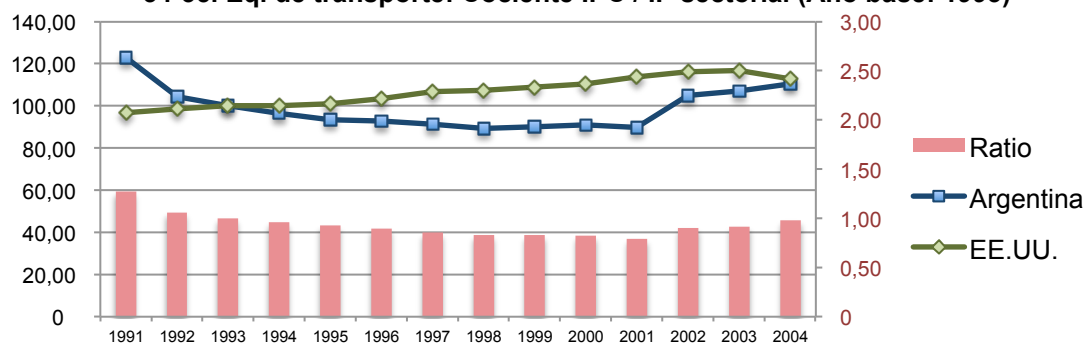
Gráfica 9.17. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (27-28) Metales básicos y fabricación de productos metálicos. (Fuente: Elaboración propia.)

29. Maq. y Prod. Met. N.C.P.: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**29. Maq. y Prod. Met. N.C.P.: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****29. Maq. y Prod. Met. N.C.P.: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****29. Maq. y Prod. Met. N.C.P.: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

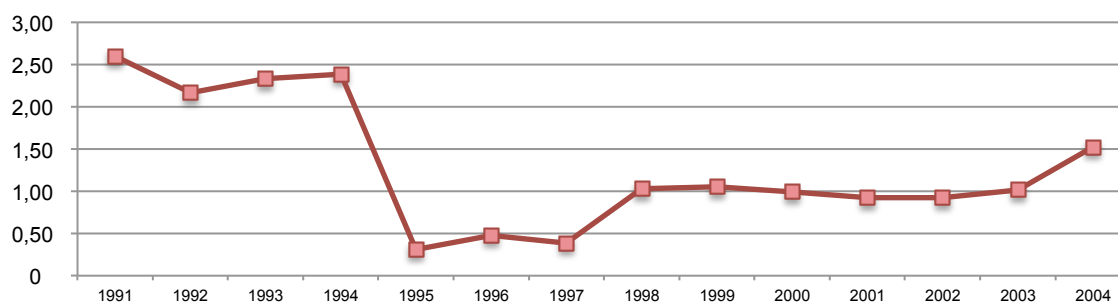
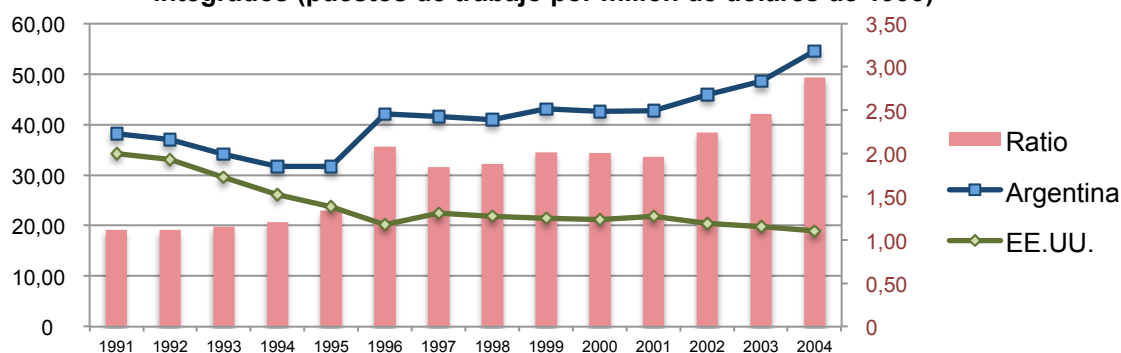
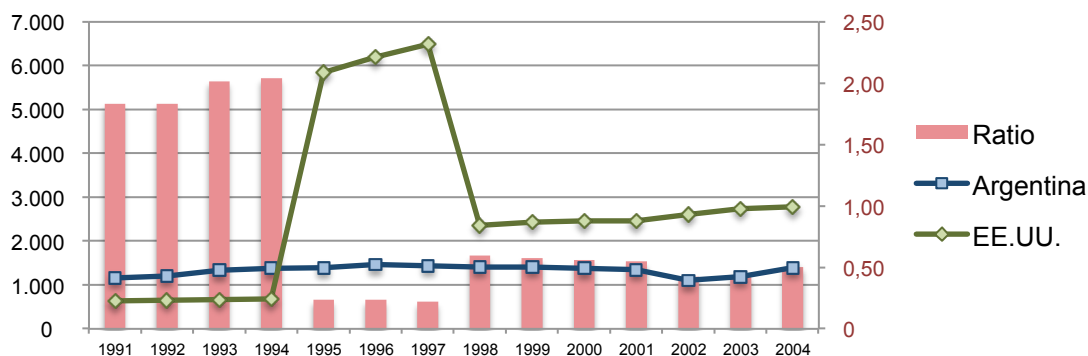
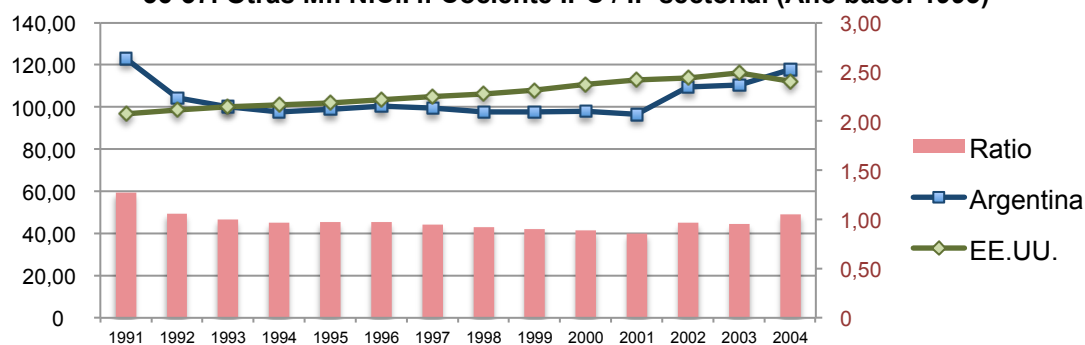
Gráfica 9.18. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (29) Maquinaria y productos metálicos N.C.P. (Fuente: Elaboración propia.)

30-33. Equip. Eléc. y Óp.: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**30-33. Equip. Eléc. y Óp.: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****30-33. Equip. Eléc. y Óp.: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****30-33. Equip. Eléc. y Óp.: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

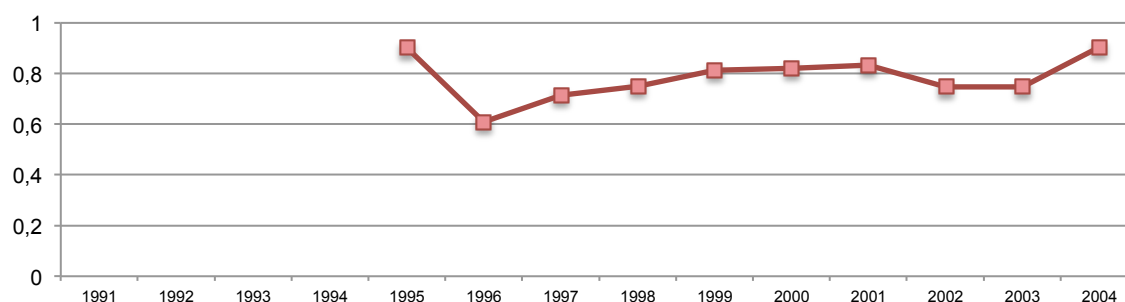
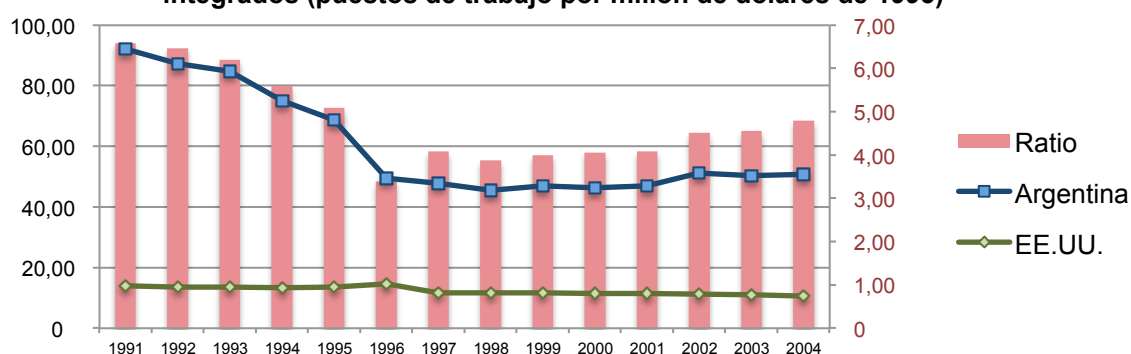
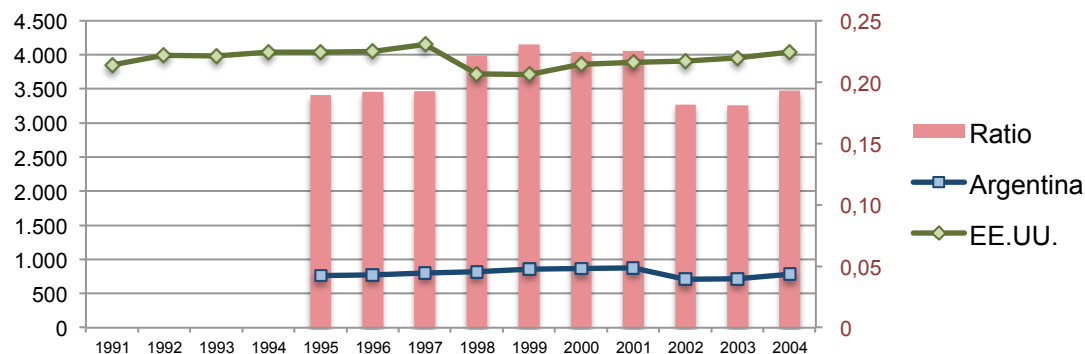
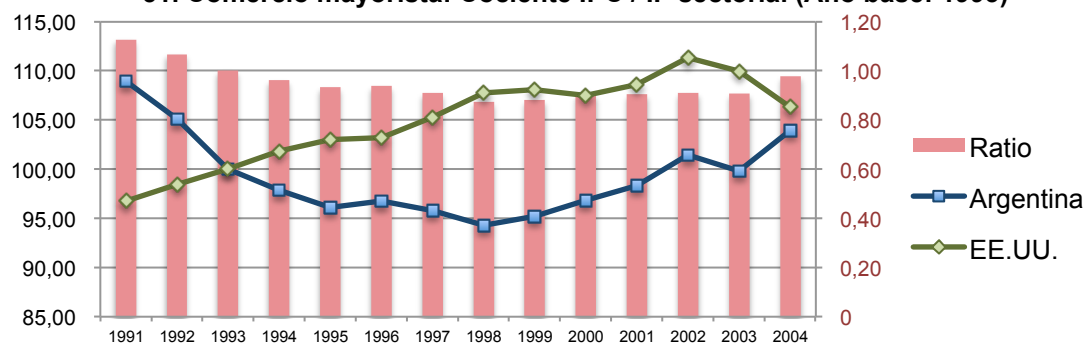
Gráfica 9.19. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (30-33) Equipamiento eléctrico y óptico. (Fuente: Elaboración propia.)

34-35. Eq. de transporte: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**34-35. Eq. de transporte: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****34-35. Eq. de transporte: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****34-35. Eq. de transporte: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

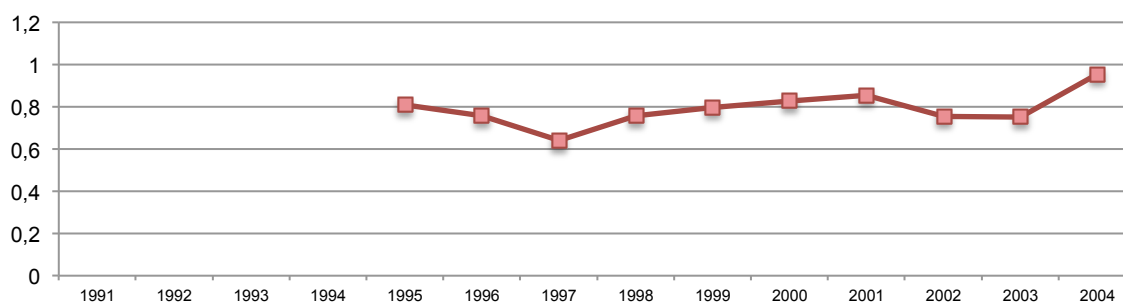
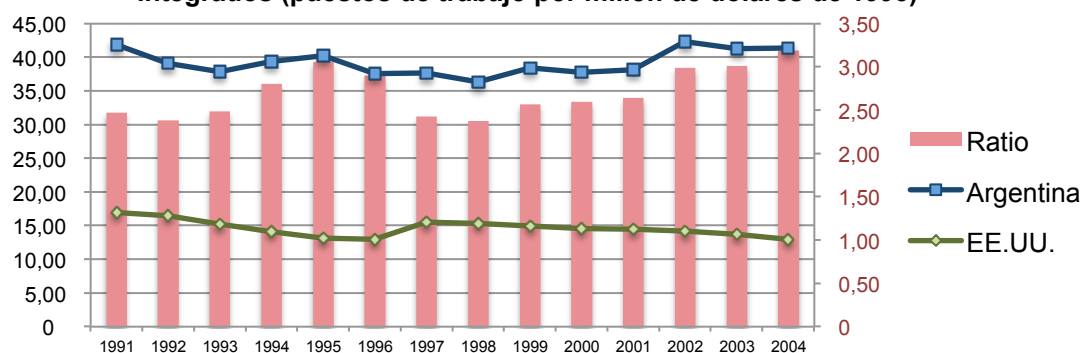
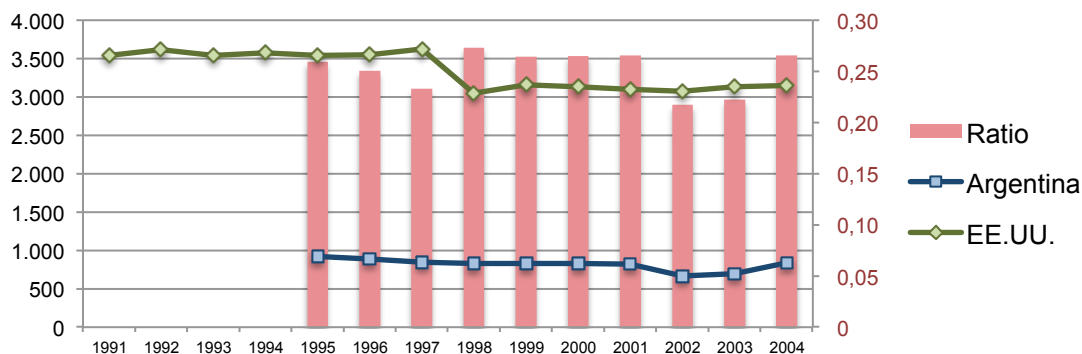
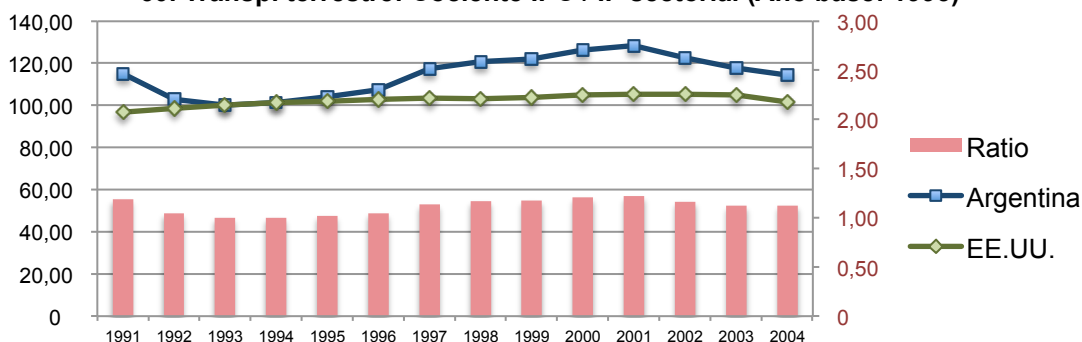
Gráfica 9.20. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (34-35) Equipos de transporte. (Fuente: Elaboración propia.)

36-37. Otras Mf. N.C.P.: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**36-37. Otras Mf. N.C.P.: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****36-37. Otras Mf. N.C.P.: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****36-37. Otras Mf. N.C.P.: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

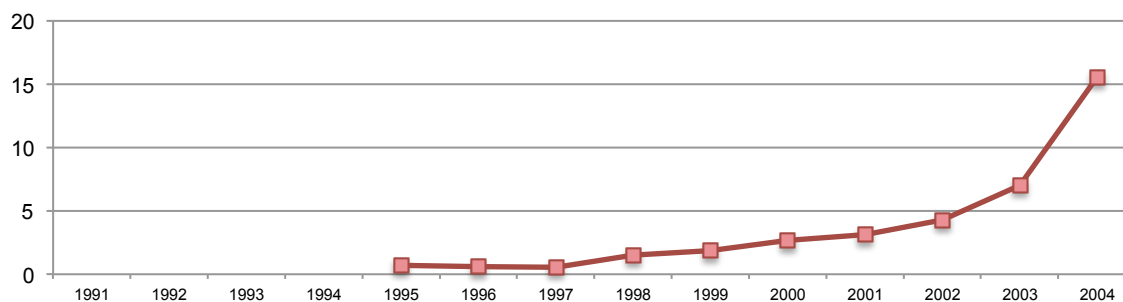
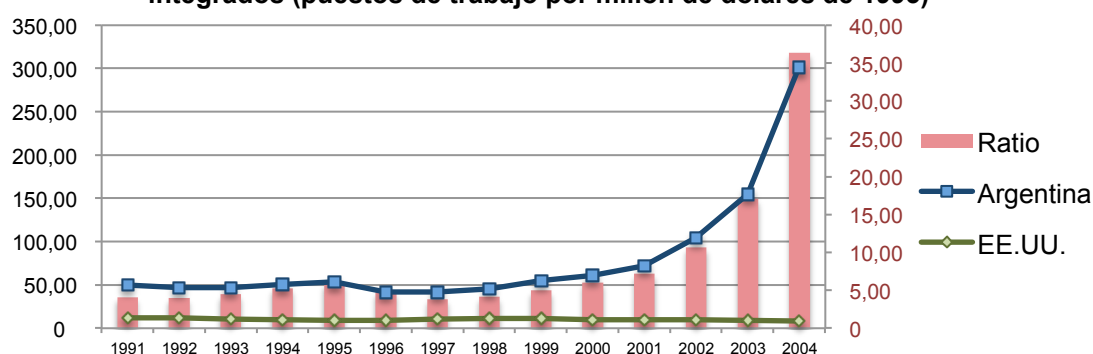
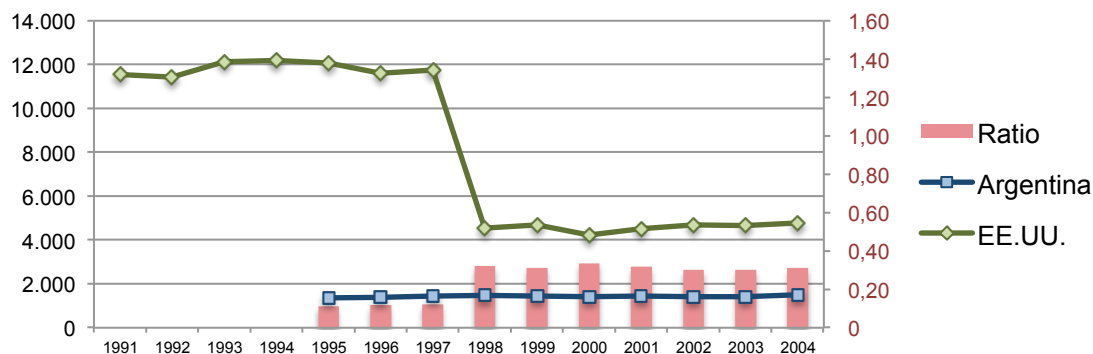
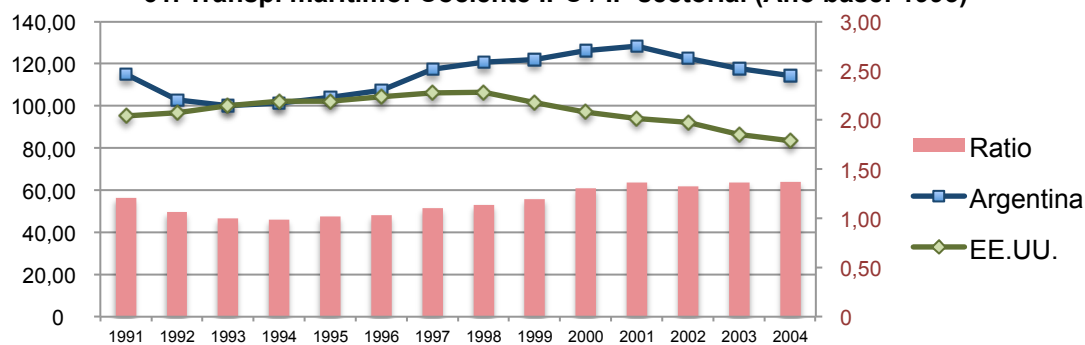
Gráfica 9.21. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (36-37) Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje. (Fuente: Elaboración propia.)

51. Comercio mayorista: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**51. Comercio mayorista: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****51. Comercio mayorista: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****51. Comercio mayorista: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

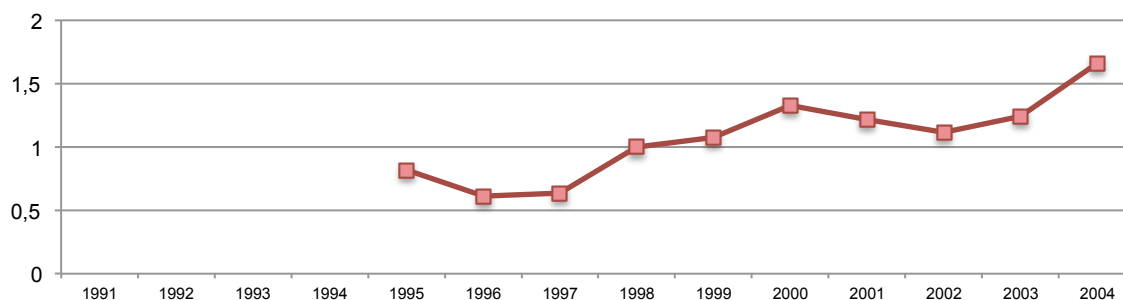
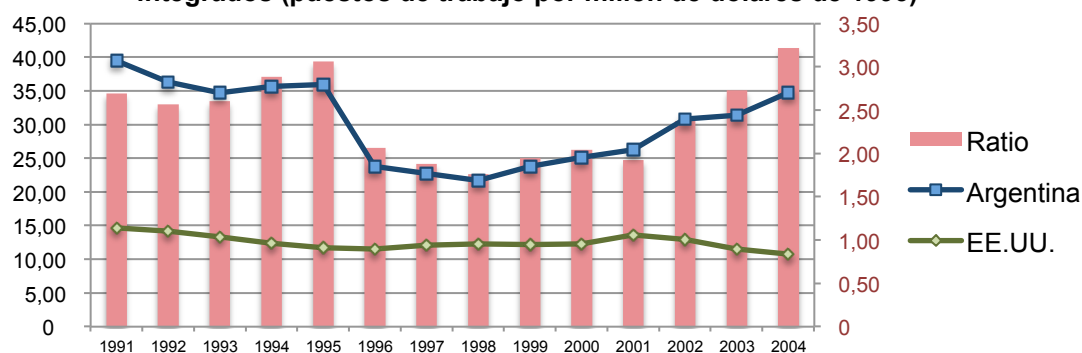
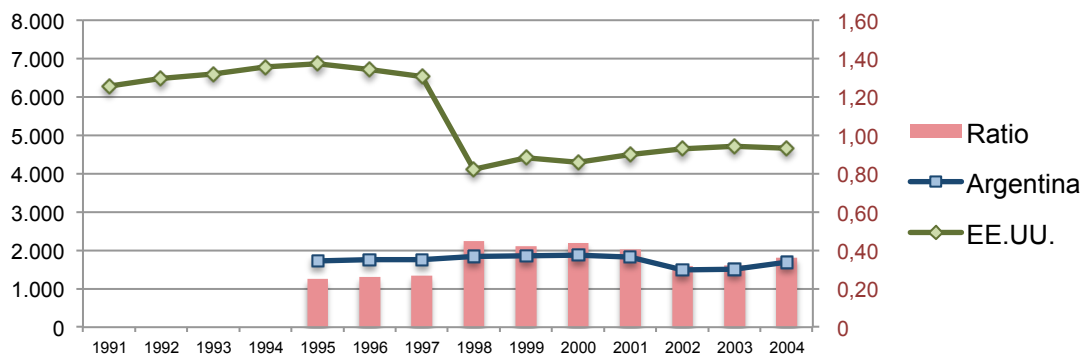
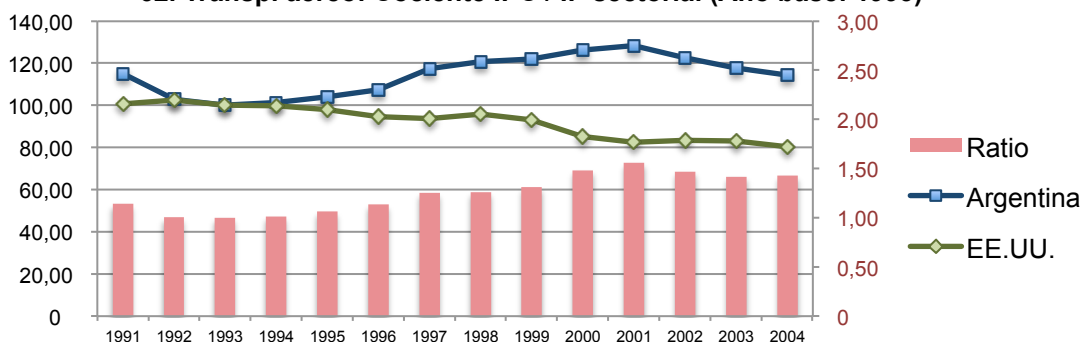
Gráfica 9.22. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (51) Comercio mayorista.
(Fuente: Elaboración propia.)

60. Transp. terrestre: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**60. Transp. terrestre: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****60. Transp. terrestre: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****60. Transp. terrestre: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

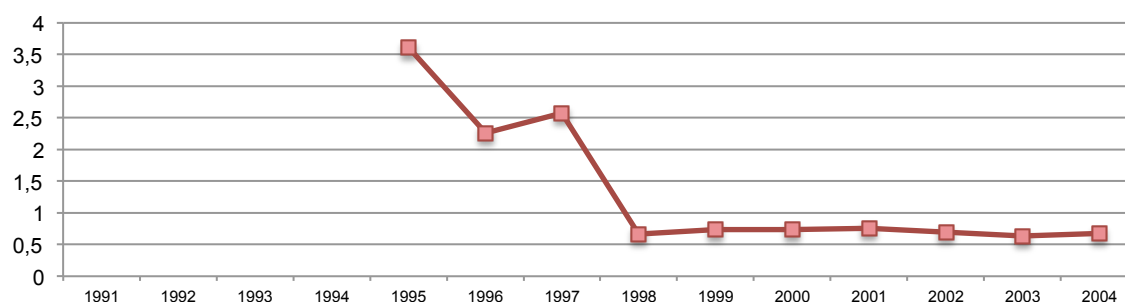
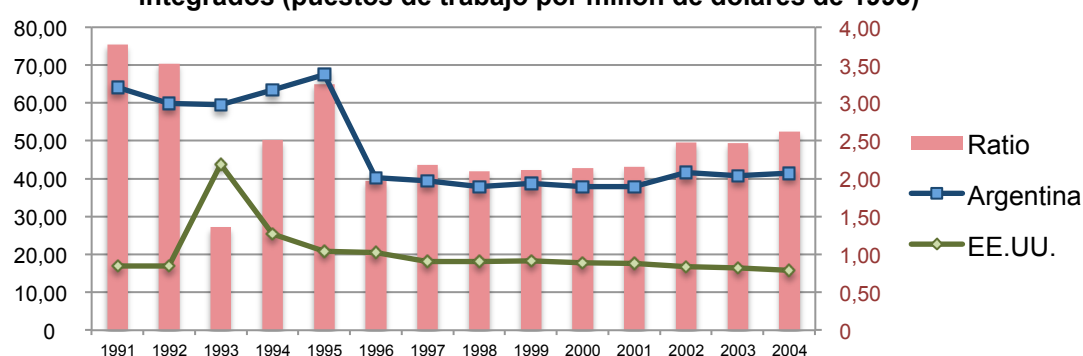
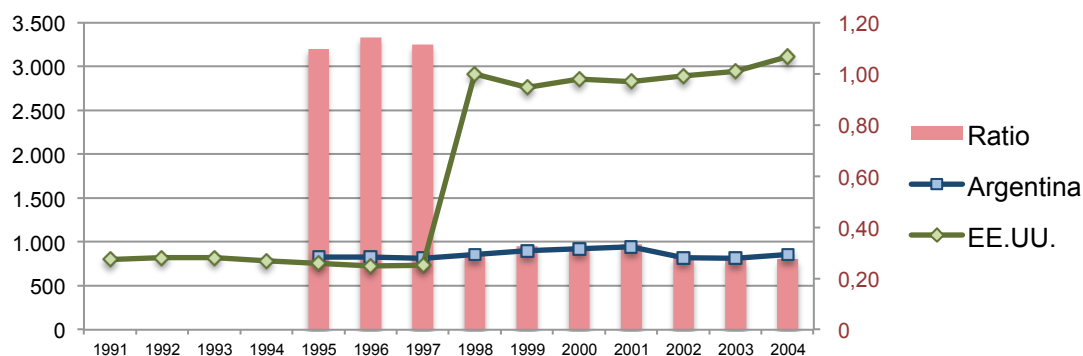
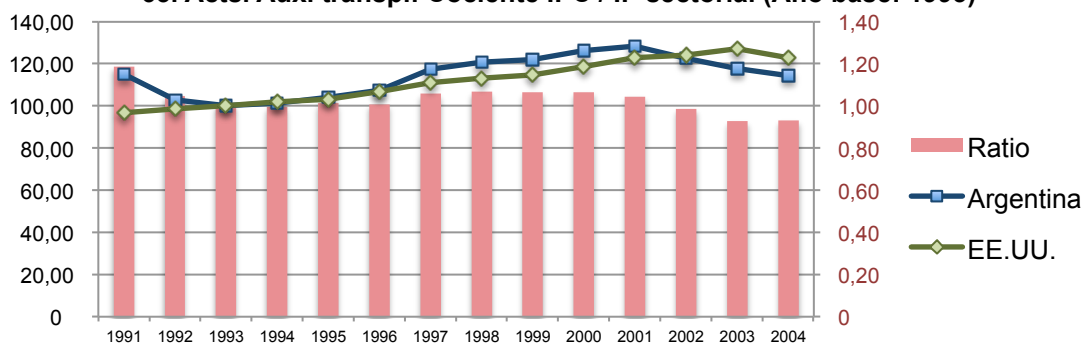
Gráfica 9.23. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (60) Transporte terrestre.
(Fuente: Elaboración propia.)

61. Transp. marítimo: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**61. Transp. marítimo: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****61. Transp. marítimo: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****61. Transp. marítimo: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

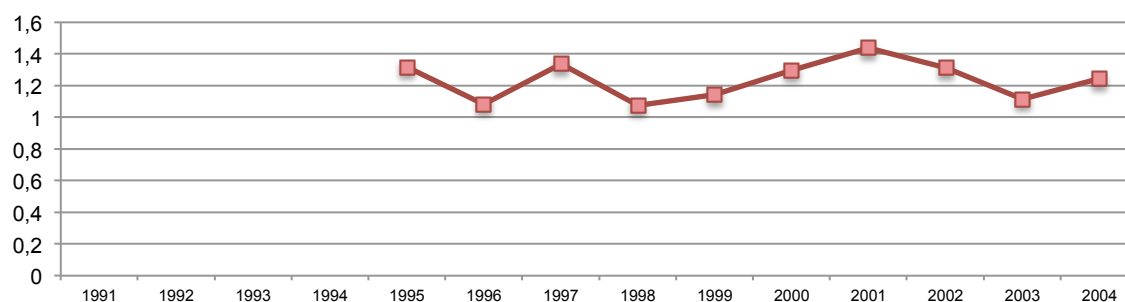
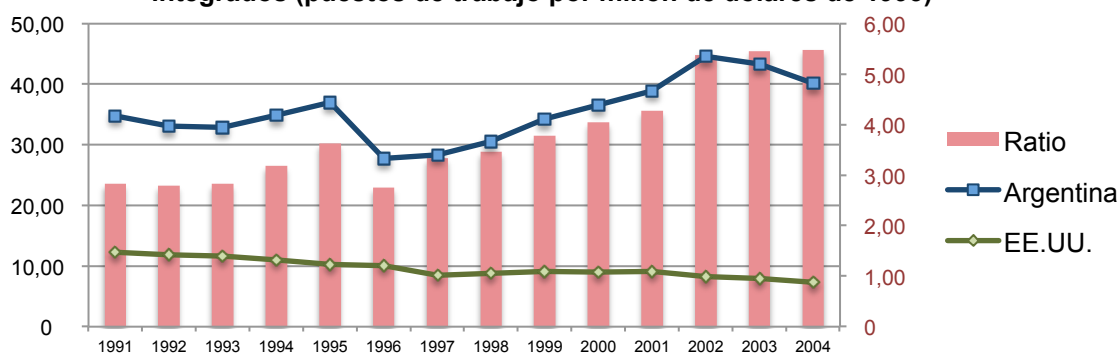
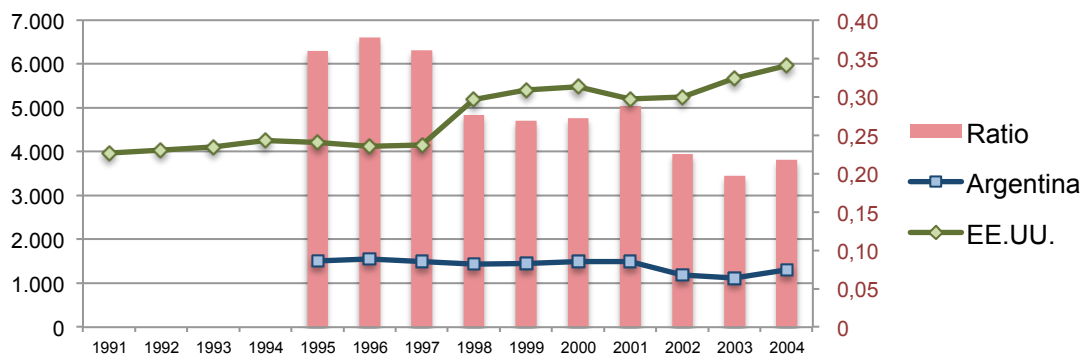
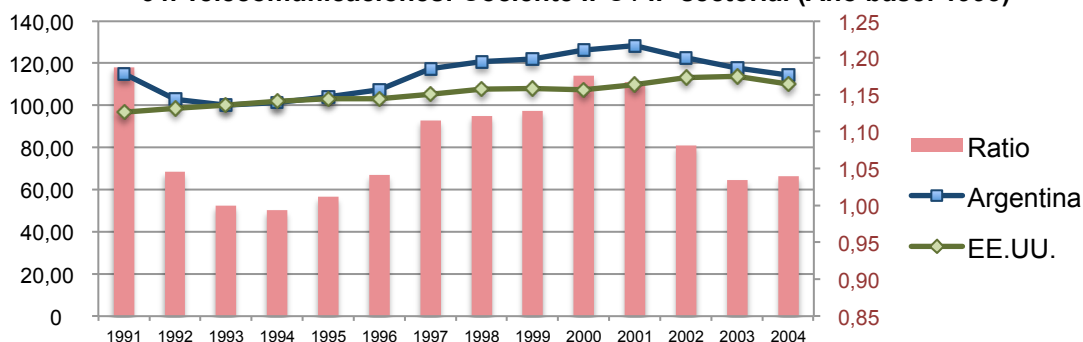
Gráfica 9.24. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (61) Transporte marítimo.
(Fuente: Elaboración propia.)

62. Transp. aéreo: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**62. Transp. aéreo: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****62. Transp. aéreo: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****62. Transp. aéreo: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

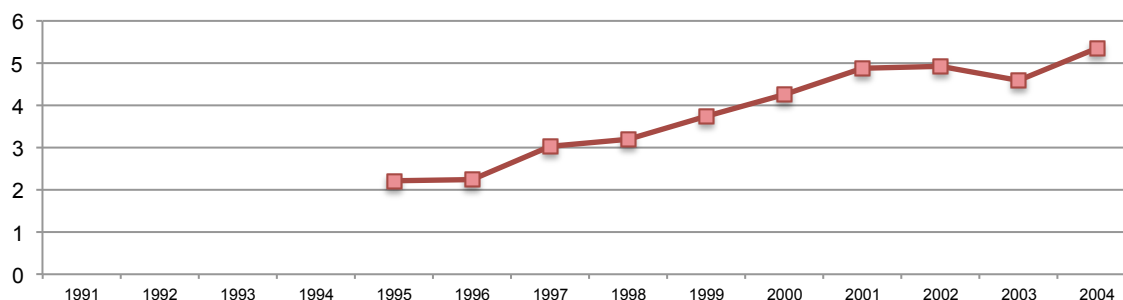
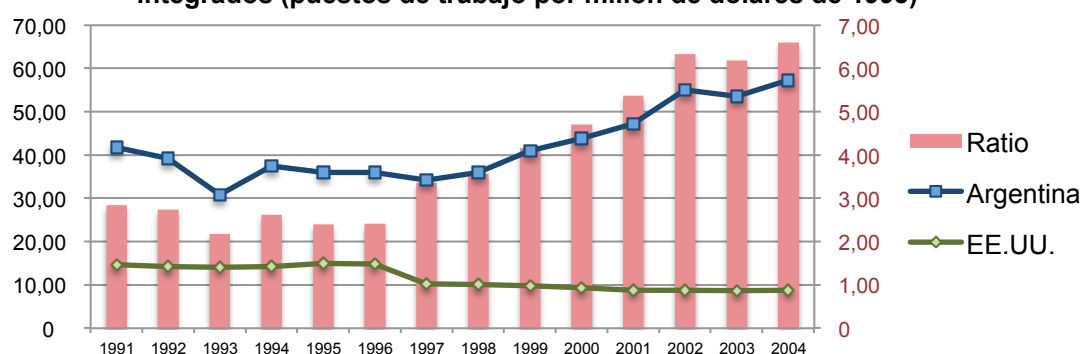
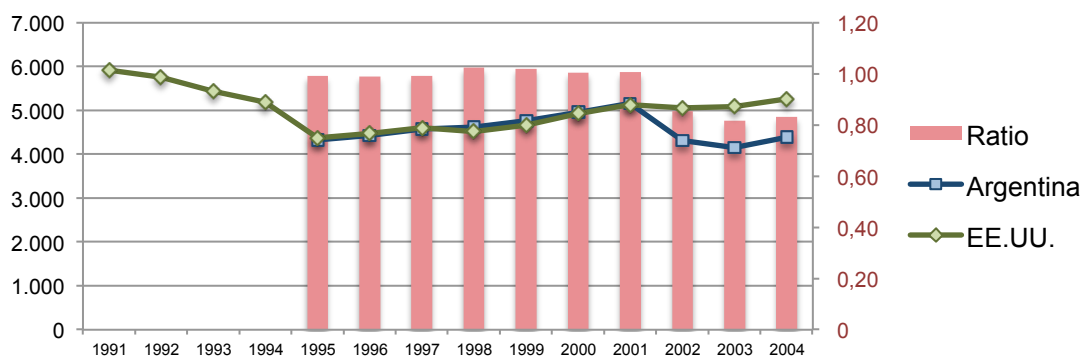
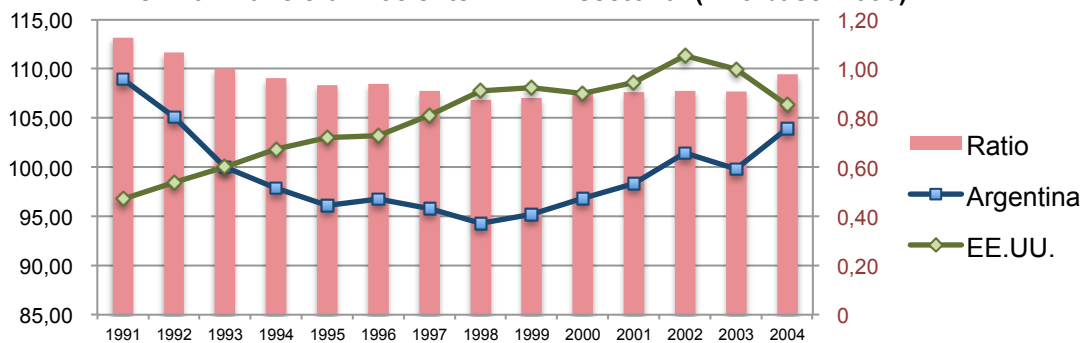
Gráfica 9.25. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (62) Transporte aéreo. (Fuente: Elaboración propia.)

63. Acts. Aux. transp.: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**63. Acts. Aux. transp.: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****63. Acts. Aux. transp.: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****63. Acts. Aux. transp.: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

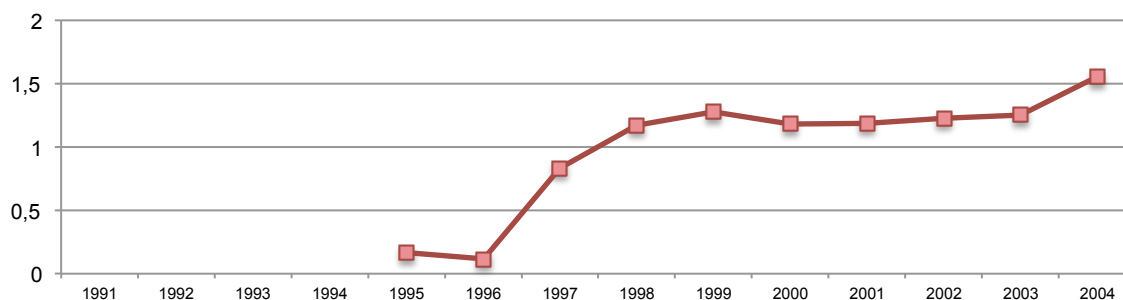
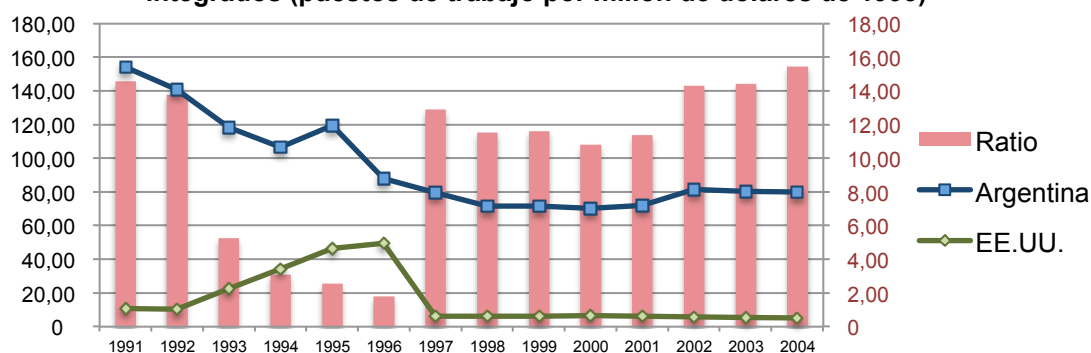
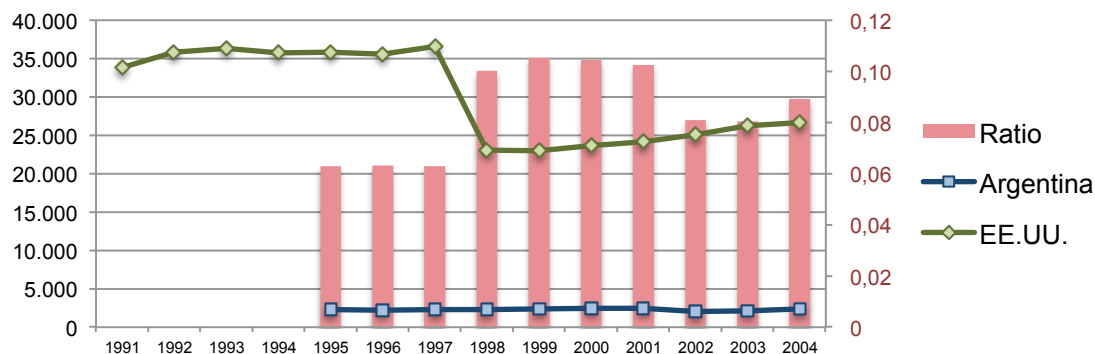
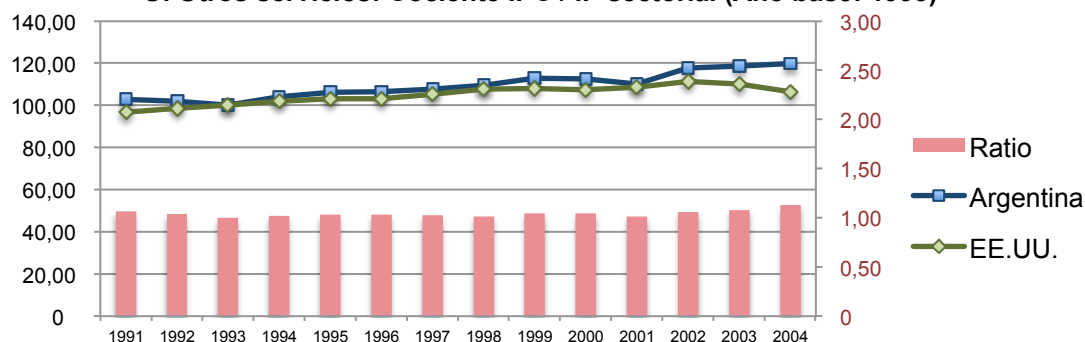
Gráfica 9.26. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (63) Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes. (Fuente: Elaboración propia.)

64. Telecomunicaciones: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**64. Telecomunicaciones: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****64. Telecomunicaciones: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****64. Telecomunicaciones: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

Gráfica 9.27. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (64) Correo y telecomunicaciones. (Fuente: Elaboración propia.)

J. Int. financiera: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**J. Int. financiera: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****J. Int. financiera: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****J. Int. financiera: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

Gráfica 9.28. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (J) Intermediación financiera.
(Fuente: Elaboración propia.)

O. Otros servicios: Tipo de cambio real Argentina-EE.UU.**O. Otros servicios: Requerimientos unitarios de empleo verticalmente integrados (puestos de trabajo por millón de dólares de 1993)****O. Otros servicios: Salarios reales mensuales (dólares de 1993)****O. Otros servicios: Cociente IPC / IP sectorial (Año base: 1993)**

Gráfica 9.29. Componentes del tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (O) Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento). (Fuente: Elaboración propia.)

BLOQUE IV

CONCLUSIONES

Capítulo 10

Conclusiones y perspectivas

La investigación que concluimos mediante estas líneas ha llevado a una serie de resultados, que hemos ido señalando a medida que se ha ido obteniendo. El objetivo de este último capítulo es, ante todo, recopilarlas y ponerlas en comparación con las hipótesis de partida. Pero también efectuar una valoración crítica de la relevancia de tales conclusiones, así como de la utilidad del enfoque teórico y metodológico que nos ha permitido llegar a ellas. Por último, y aunque el objeto de estudio de la presente investigación era la competitividad comercial, entendida como capacidad para afrontar la pugna de las empresas argentinas en los mercados internacionales por aumentar su presencia en ellos, cabe preguntarse por los resultados obtenidos en este terreno, incluso aunque hemos argumentado que las exportaciones o el saldo comercial dependen de factores que quedaban excluidos de nuestro análisis actual. Con el propósito de avanzar en la discusión, se comentarán brevemente algunos resultados comerciales obtenidos durante el periodo objeto de estudio.

10.1. Contrastación del sistema de hipótesis

En el epígrafe central de este último capítulo, y como corolario de la investigación que concluye, nos disponemos a realizar un diálogo *vis à vis* entre las hipótesis de partida y los resultados de la investigación histórica y empírica. Dicha comparación nos proporcionará la medida del logro de los objetivos que nos habíamos planteado, y será el primer paso para valorar la aplicabilidad de sus resultados o, cuando menos, la metodología que ha permitido llegar a ellos a situaciones similares.

Hipótesis 1: *«Las políticas de estabilización y las reformas estructurales llevadas a cabo durante el periodo de vigencia de la Convertibilidad, así como aquellas conducentes a la implantación de tal régimen cambiario, tuvieron como consecuencia la reducción de los salarios reales en la economía en general, y en aquellas ramas de actividad susceptibles de comercio internacional en particular, en relación a los estadounidenses.»*

La investigación llevada a cabo no deja lugar a dudas al respecto: las políticas de ajuste llevadas a cabo durante la última década del siglo XX supusieron una reducción de la participación de los salarios en el PIB, de modo que la mayor parte del crecimiento económico generado fue apropiado por las rentas del capital. El conjunto de factores analizados en el presente escrito se concretó en una caída del salario real del agregado de ramas productoras de bienes y servicios susceptibles de comercio internacional entre 1991 y 1995, tras lo cual los salarios reales permanecieron prácticamente estancados. Dado que durante el mismo periodo los salarios reales aumentaron en el mismo agregado de ramas en EE.UU., se verifica nuestra primera hipótesis de partida.

Hipótesis 2: *«Dichas políticas, y en especial la apertura comercial, operaron un cambio de precios relativos en detrimento de los bienes y servicios comercializables, que tuvo su reflejo en una evolución dispar del IPC y del índice de precios mayoristas de los bienes y servicios susceptibles de comercio internacional.»*

El resultado del estudio cuantitativo efectuado a este respecto viene a confirmar la hipótesis de partida: entre 1991 y 1994 se observa un claro aumento del cociente entre el IPC y el índice de precios básicos al productor calculado para el agregado de comercializables, tras lo cual el indicador se mantuvo relativamente estable hasta el abandono del régimen cambiario. Dado que en EE.UU. dicho cociente mantuvo una tendencia levemente al alza, la ratio entre Argentina y EE.UU. durante todo el periodo vino marcada por la evolución del cociente de precios en el país austral.

Hipótesis 3: *«Dichas políticas no tuvieron un efecto sustancial en la evolución relativa de la productividad de la fuerza de trabajo, de modo que esta, medida por su inversa (como requerimientos de trabajo verticalmente integrados por unidad de producto), mantuvo en Argentina una tendencia comparable a la observada en EE.UU.»*

Al respecto de este punto, nuestra investigación arroja resultados que se aproximan a la hipótesis de partida. Durante el periodo de vigencia de la Convertibilidad, la productividad en el agregado de ramas comercializables aumentó a un ritmo considerable, aunque levemente decreciente. El análisis de los requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados muestra que estos se redujeron en un tercio durante el periodo estudiado. Entretanto, en EE.UU. dicho indicador se redujo en torno al 40 % en el mismo periodo, por lo que no se produjo una convergencia de largo plazo entre las productividades argentina y estadounidense en el sector de bienes comercializables¹.

¹ Si se estima la productividad del trabajo como cociente entre el PIB (valor añadido, en lugar de output total) y el empleo total (trabajo directo, no verticalmente integrado), se observa una convergencia entre Argentina y EE.UU. No obstante, los datos de empleo en sectores no comercializables en este país crecen de manera sostenida, mientras los de los sectores comercializables permanecen estancados.

Esta atonía del cociente estudiado viene determinada también por el hecho de que los niveles de partida son muy dispares, con lo que los movimientos absolutos observados fueron leves en términos proporcionales. Cabe afirmar que las políticas de ajuste llevadas a cabo, si bien no eran el único medio posible para ello, facilitaron procesos como la afluencia de IED y la difusión de tecnologías de la comunicación, que fueron beneficiosas para el crecimiento de la productividad, es decir, para la reducción de los requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados. Comoquiera que en EE.UU el desempeño de la productividad en el sector comercializable también fue dinámico durante el periodo, el valor de la ratio no refleja cambios fundamentales en la productividad relativa para dicho agregado de ramas productivas.

Hipótesis 4: *«A consecuencia de lo anterior, y dada la imposibilidad de una devaluación nominal del peso bajo el régimen de la Convertibilidad, se operó una devaluación salarial, que puede cuantificarse como una la caída de la ratio entre los salarios reales de Argentina y EE.UU. para el agregado de ramas productoras de bienes y servicios susceptibles de comercio internacional, como vía para mejorar la competitividad comercial del país.»*

La evolución del indicador de tipo de cambio real construido con ocasión de la presente investigación indica que, en efecto, se produjo una devaluación fundamentalmente salarial entre 1991 y 1994, ya que, de todos los componentes del tipo de cambio real, los salarios reales fueron el único que mostró una decidida tendencia a la baja (la ratio entre Argentina y EE.UU. pasó de 0,63 en 1991 a 0,41 en 1995). El efecto final de la misma sobre el tipo de cambio real, en tanto que indicador de la competitividad comercial de Argentina frente a EE.UU., fue amortiguado fundamentalmente por la evolución contradictoria de los precios relativos.

Hipótesis 5: *«A consecuencia de la crisis económica y financiera sufrida desde finales de la década de 1990, el abandono de la Convertibilidad y las medidas de urgencia tomadas durante el primer trimestre de 2002 supusieron una mejora de la competitividad comercial fundamentalmente por la vía de la devaluación nominal.»*

Los resultados de la investigación cuantitativa confirman la última hipótesis principal planteada para nuestra investigación, pero vienen a enriquecer el detalle de la situación creada por tales medidas, ya que evidencian que se produjo también una devaluación interna, con un componente salarial y otro de precios relativos. En efecto, la gran devaluación nominal fue, con mucho, la principal razón del desplome del tipo de cambio real en 2002, que pasó a tomar valores inferiores a la unidad por primera vez en todo el periodo objeto de estudio. Pero la devaluación provocó un marcado aumento de los precios de los bienes importados que se tradujo en:

- a) Un aumento del IPC, registrándose un máximo de inflación interanual del 125 % en diciembre de 2002. Habiéndose desmantelado la legislación que indiciaba los salarios, el poder adquisitivo de estos cayó en un 12,83 % en 2002.

- b) Un aumento en el índice de precios básicos al productor para el agregado de ramas comercializables, con una inflación del 22,33 % en 2002.

En consecuencia, el cociente entre el IPC y el índice de precios al productor de comercializables cayó un 15,88 %, lo que vino a reforzar la nueva devaluación salarial hasta completar una importante devaluación interna.

Así pues, a la luz de los resultados de la investigación, cabe realizar las correcciones al esquema de relaciones causales presentado en el Capítulo 3 en los términos que se recogen en el Diagrama 10.1.

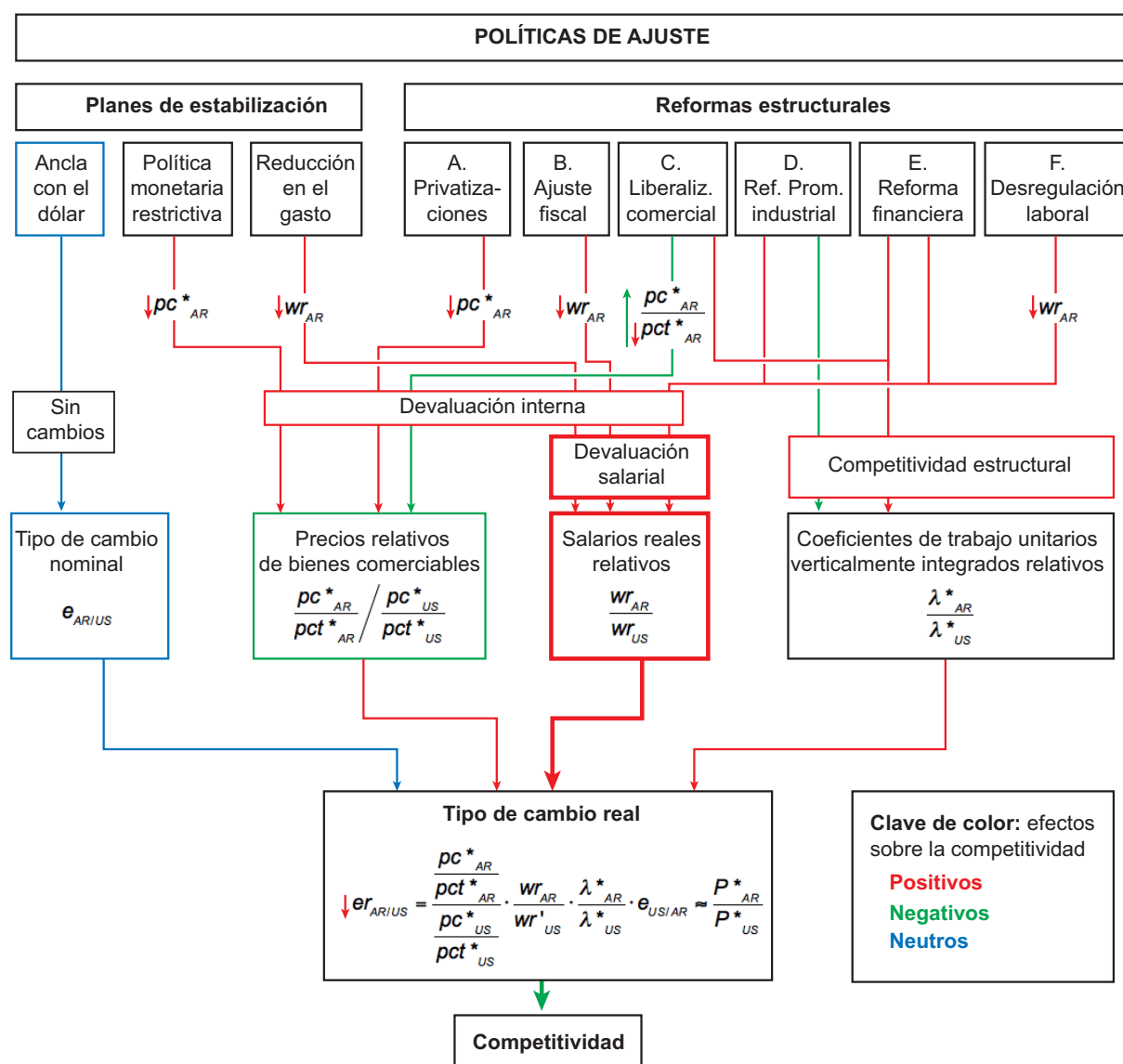


Diagrama 10.1. Reformulación del esquema de relaciones causales entre las políticas de ajuste del periodo de la Convertibilidad y el tipo de cambio real a la luz de los resultados de la investigación.

Pero además, los resultados mostrados en el Epígrafe 6.2, unidos a la evidencia empírica recabada en el Capítulo 9, inducen a formular un esquema de relaciones causales entre devaluación nominal y tipo de cambio real como el plasmado en el Diagrama 10.2.

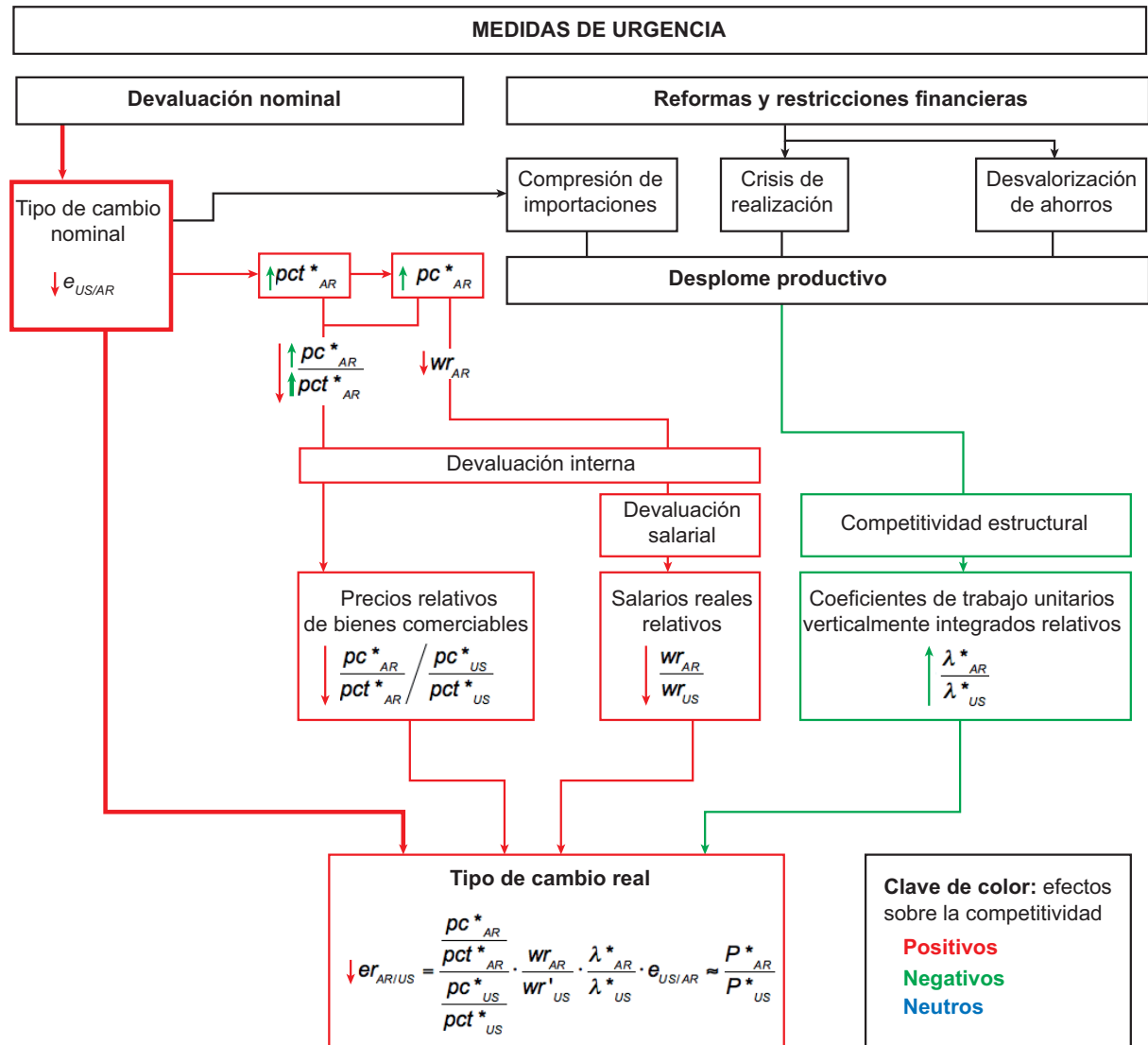


Diagrama 10.2. Esquema de relaciones causales entre las medidas de emergencia del primer trimestre de 2002 y el tipo de cambio real.

10.2. Perspectivas

Una reflexión necesaria, o cuando menos aconsejable, en toda investigación de estas características, consiste en evaluar la aplicabilidad del marco teórico y metodológico empleado para estudiar otras realidades. El primer paso para ello consistirá en comparar los resultados de la investigación con los objetivos que nos habíamos propuesto en ella (Apartado 3.1):

- 1.º *Caracterizar las políticas de ajuste llevadas a cabo en la Argentina de la Convertibilidad (1991-2001) desde el punto de vista de sus efectos en la distribución funcional del ingreso, articulando la noción de competitividad comercial como eje interpretativo entre los objetivos perseguidos por sus promotores y los efectos distributivos de las mismas.*

- 2.º *Determinar los efectos de las políticas de estabilización y de las reformas estructurales sobre los salarios, el nivel general de precios y los precios relativos de los bienes y servicios susceptibles de comercio internacional, entre otros elementos que condicionan la competitividad comercial de la economía argentina frente a EE.UU.*
- 3.º *Determinar y comparar los efectos de la devaluación monetaria y otras medidas de urgencia que pusieron fin al régimen de Convertibilidad sobre las variables antes mencionadas, comparando dichos efectos con los de las políticas de ajuste llevadas a cabo durante la década anterior.*

Por motivos argumentados al hilo de la contrastación de hipótesis que acabamos de realizar, cabe juzgar que los tres objetivos se han cumplido para la presente investigación. De ser así, estaríamos ante un marco analítico de utilidad para:

- a) Trascender el análisis descriptivo de la desigualdad funcional, ubicando esta cabalmente en una funcionalidad a un objetivo macroeconómico presente en las agendas de la práctica totalidad de los gobiernos, como es la competitividad comercial.
- b) Llevar a cabo un análisis riguroso y diferenciado de los precios relativos, los salarios reales, los costes laborales unitarios verticalmente integrados y el tipo de cambio nominal, como elementos que determinan la competitividad comercial de un país frente a otro país o área económica.
- c) En relación con lo anterior, establecer comparaciones entre diferentes vías para el logro de la competitividad comercial.

Ahora bien, la necesidad de un extenso Bloque II, en el cual se han detallado las múltiples relaciones causales que conducen de unas políticas concretas a sus efectos sobre las variables estudiadas, indicaría que nuestro marco analítico no es directamente aplicable a cualquier caso posible sin una adecuada comprensión de la naturaleza y de la distribución temporal de las reformas, así como de los rasgos característicos de la economía concreta sobre la cual se aplican.

Por otro lado, el tipo de estudio cuantitativo realizado requiere de una disponibilidad de estadísticas poco común en los países subdesarrollados. En concreto, la necesidad de tablas input-output, así como el requisito de disponer de información desagregada por ramas de actividad, limitan de hecho la aplicabilidad de este tipo de análisis al conjunto de países para los cuales existen este tipo de estadísticas.

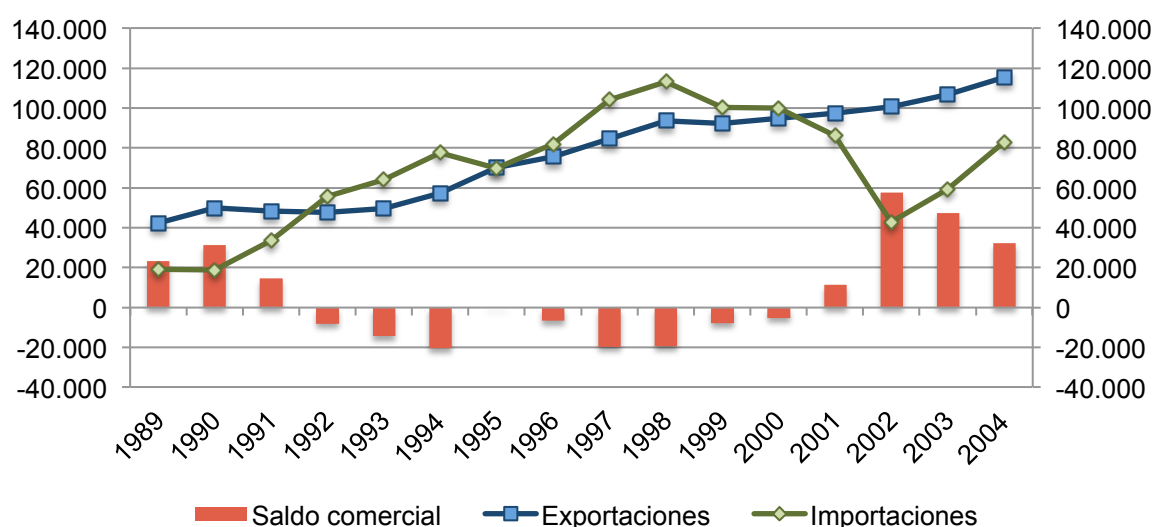
Finalmente, es preciso reflexionar sobre el alcance explicativo del esquema teórico y metodológico aplicado en la presente investigación. Ante todo, tal y como advertíamos en el Capítulo 2, el enfoque analítico escogido para el estudio de la relación entre políticas de ajuste y competitividad comercial deja fuera de nuestro objeto de estudio materias que son de gran interés para una comprensión completa del fenómeno de la competitividad en sentido amplio. Como afirman Paúl y Uxó (en Sánchez, A. y Tomás, J.A., Dirs.: 2014: 112) «La competitividad es un concepto poliédrico, difícil de cuantificar y que se ve afectado prácticamente por el conjunto de políticas». En ella influyen, por tanto, múltiples dimensiones que exceden el terreno puramente comercial. Centrarnos en él nos aleja de la posibilidad de abordar los aspectos financieros de la misma y, por tanto, de valorar el desempeño del país en su capacidad para atraer inversión y

rentabilizarla. Lo anterior no significa en absoluto que el enfoque analítico utilizado cierre la posibilidad de comprensión de la dimensión financiera, sino que por sí mismo no se basta para abordarla sin complementarlo con desarrollos teóricos y metodológicos adicionales.

Por otra parte, nuestro esquema teórico da cuenta de los elementos de oferta que determinan el desempeño exportador de una economía pero, al no abordar los factores de demanda, no puede establecer una relación determinante entre, por ejemplo, la participación de los salarios en el PIB y el monto de las exportaciones hacia EE.UU., o la cuota mundial de las exportaciones argentinas. Por la misma razón, tampoco puede proporcionar información sobre el desempeño importador del país. Es necesario, pues, un marco teórico más amplio que el empleado en la presente investigación para prever el saldo de la balanza comercial o de la cuenta corriente.

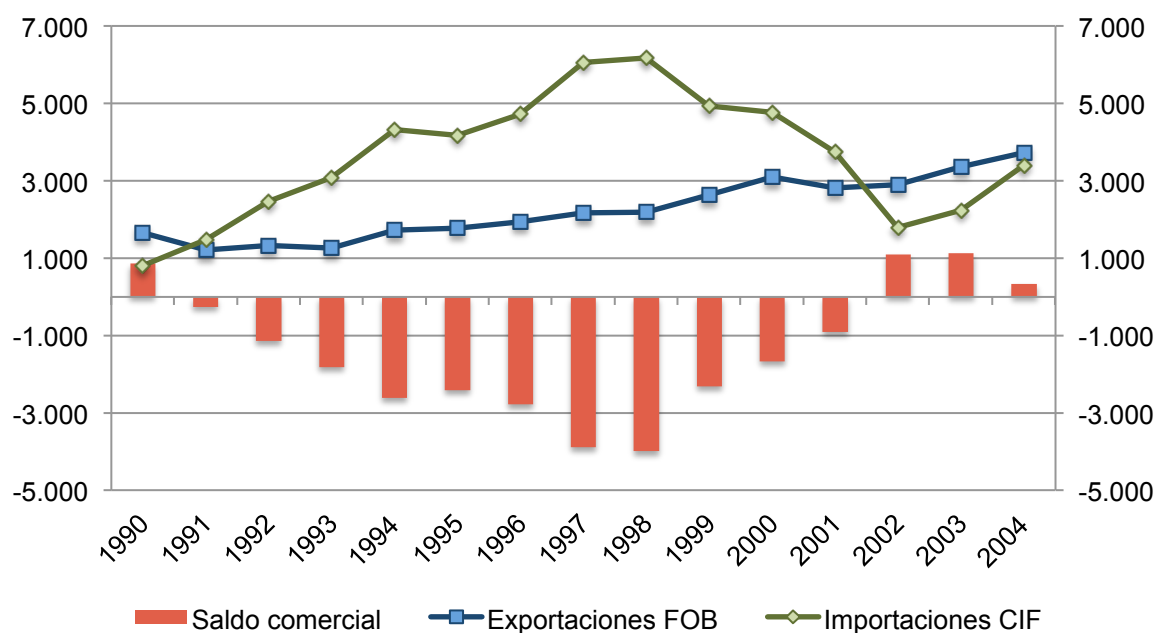
10.3. Consideraciones finales: ¿Se lograron buenos resultados en la pugna competitiva?

Aunque no es el objeto de nuestro estudio explicar el valor final del saldo comercial, ya que en él influyen otras variables excluidas de nuestro objeto de estudio, resulta estimulante observar, en este último epígrafe, el desempeño comercial de Argentina durante el periodo objeto de estudio (Gráfica 10.1). Observamos cómo las medidas de devaluación salarial con las que arrancó el Plan de Convertibilidad no parecen haber tenido efectos en el desempeño exportador del país hasta pasados dos años. En cambio, otras medidas que hemos comentado anteriormente contribuyeron a un aumento mayor de las importaciones durante aquel periodo, generando una tendencia al déficit comercial que solo se revertía en momentos de crisis. Por añadidura, puede apreciarse que la devaluación de 2002, más que potenciar unas exportaciones cuya tendencia ha sido de crecimiento sostenido, vino a comprimir fuertemente las importaciones.



Gráfica. 10.1. Importaciones de bienes y servicios en millones de dólares constantes de 2005. (Fuente: Banco Mundial.)

Si analizamos el comercio bilateral con EE.UU. (Gráfica 10.2), la situación es similar, con la salvedad de que, en este caso, la balanza comercial se encuentra en un déficit sistemático y creciente, hasta el inicio de la crisis en 1998: la devaluación de 2002 tornó positivo el saldo comercial con EE.UU., pero más que revertir la dinámica, pareció reiniciarla desde niveles más reducidos de importaciones.



Gráfica 10.2. Importaciones y exportaciones argentinas con EE.UU., en dólares corrientes. (Fuente: INDEC.)

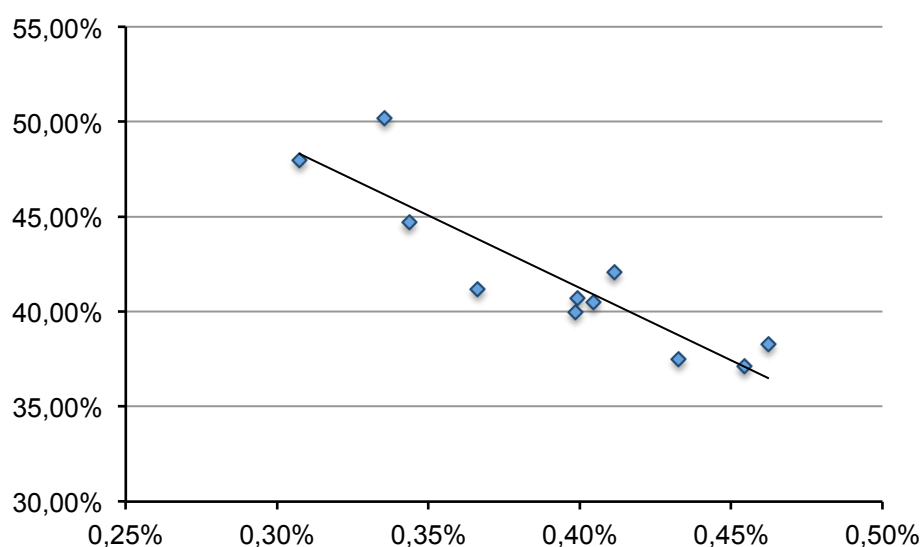
Como puede observarse, las devaluaciones salariales de 1991 y 2002 no tuvieron efectos inmediatos sobre las exportaciones argentinas hacia EE.UU. Aunque sería preciso un análisis más exhaustivo para afirmarlo tajantemente (y, como veremos en seguida, también hay datos en sentido contrario), ello vendría a sugerir que en Argentina se experimentó la llamada «paradoja de Kaldor²»: los cambios en los costes y en los precios relativos que hemos estudiado no habrían tenido un efecto claro sobre las exportaciones.

Sí se advierte, desde luego, que una mayor tasa de rentabilidad del capital (congruente con una reducción de la participación de los salarios en el PIB) es un factor de atracción de capitales foráneos (frente a destinos alternativos), cuyo papel resultaba clave para financiar una brecha comercial que tendió a ser creciente. En tal caso, las políticas de ajuste habrían contribuido a la competitividad financiera de la economía argentina con resultados más sólidos que a la comercial.

² Kaldor (1978) mostró en un estudio empírico la inexistencia de relación entre los costes laborales o los precios y las exportaciones para una amplia variedad de países.

En el Apartado 2.4 de la presente investigación se establecía un nexo teórico entre competitividad y desigualdad funcional del ingreso, presentándose una aproximación al tipo de cambio real como cociente entre los costes laborales unitarios reales de los países objeto de comparación para mostrar la relación negativa entre cuota salarial y competitividad. Esta aproximación, planteada en Guerrero (1995: 122-127), es utilizada empíricamente por Félix (2011: 271-273) para el caso de Argentina frente a EE.UU., quien registra una mejora constante de la competitividad del país austral frente a la economía norteamericana durante la vigencia de la Convertibilidad³. Si relacionamos la participación de los salarios en el PIB argentino (eje vertical de la Gráfica 10.3) con la cuota argentina en las exportaciones mundiales (que podemos tomar como indicador de competitividad global), se observa que, durante la vigencia de la Convertibilidad, dicha relación fue claramente negativa, lo que vendría a indicar que la competitividad comercial argentina frente al resto del mundo se sustentó sobre un avance del capital frente al trabajo en la pugna distributiva (lo que nos alejaría del escenario de la «paradoja de Kaldor»). Ello fue propiciado por las políticas de ajuste que hemos descrito en el Bloque II del presente estudio.

Ahora bien, en el ámbito estrictamente comercial, la evidencia que aporta la presente investigación es concluyente: diez años de políticas de ajuste no lograron mejorar sustancialmente los fundamentos de la competitividad comercial de la economía argentina frente a aquella con respecto a la cual fijó su tipo de cambio.



Gráfica 10.3. Relación entre la cuota argentina en las exportaciones mundiales (eje horizontal) y la participación de los salarios en el PIB (eje vertical), 1991-2001. (Fuente: Banco Mundial.)

³ Félix (2011) estima el tipo de cambio real como cociente entre los costes laborales unitarios del conjunto de la economía, corregidos —multiplicados— por la evolución de los precios relativos en ambos países, y expresa el resultado como números índices (1991 = 100). El indicador así construido llegó a tomar un valor de 112 en 2001, y de 143 en 2004 (*Op. Cit.*: 272), lo que constituye una clara devaluación a lo largo de todo el periodo (Félix sitúa el país objeto de comparación en el numerados, a diferencia de la norma en la presente investigación).

En todo caso, dimos por finalizada nuestra presente investigación en el Epígrafe 1 del presente capítulo: el objetivo de las consideraciones posteriores al mismo no es otro que señalar algunas cuestiones pendientes de contrastación, y de valorar las posibilidades del enfoque utilizado y las necesidades de ampliarlo de cara a realizar ulteriores investigaciones. Pero, en todo caso, queda demostrado que las políticas de ajuste llevadas a cabo en la Argentina de la Convertibilidad tuvieron efectos contradictorios sobre los elementos de la competitividad comercial de dicho país frente a aquel con el cual decidió fijarse el ancla cambiaria de la Convertibilidad. Pero fueron plenamente funcionales a la atracción y rentabilización de capitales foráneos. Este hecho se encuentra íntimamente ligado con la pugna distributiva entre trabajo y capital, y solo es posible a costa de un deterioro de los ingresos relativos de la gran mayoría de la sociedad del país que aplica este tipo de políticas en mayor profundidad que sus competidores. Este hecho revela la naturaleza de la competitividad en su sentido más general: la creación de mejores condiciones para la valorización de un capital que es internacionalmente móvil. Desde el punto de vista de la comparación entre países, el trasfondo de la competitividad es una cuestión fundamentalmente distributiva.

Anexo estadístico

- Tabla A.1.** Argentina. Precios mayoristas (IPP) y minoristas (IPC) (1991-2004). Base 1993 = 100
- Tabla A.2.** EE.UU. Precios mayoristas (PPI) y minoristas (IPC). Sectores comercializables (1991-2004). Base 1993 = 100
- Tabla A.3.** Argentina. Estimación de outputs totales (1991-2004). Millones de dólares constantes de 1993
- Tabla A.4.** EE.UU. Estimación de outputs totales (1991-2004). Millones de dólares constantes de 1993
- Tabla A.5.** Argentina. Empleo (1991-2004). Puestos de trabajo
- Tabla A.6.** EE.UU. Empleo (1991-2004). Puestos de trabajo
- Tabla A.7.** Argentina. Salarios reales mensuales (1991-2004). Dólares constantes de 1993
- Tabla A.8.** EE.UU. Salarios reales (1991-2004). Sectores comercializables. Dólares constantes de 1993
- Tabla A.9.** Argentina. Requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados (1991-2004). Puestos de trabajo por millón de dólares constantes de 1993
- Tabla A.10.** EE.UU. Requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados (1991-2004). Puestos de trabajo por millón de dólares constantes de 1993
- Tabla A.11.** Tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (1991-2004). Bienes comercializables

Argentina. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	107,36	107,36	110,10	119,51	128,10	101,75	114,21	109,18	171,33	197,24	259,02
C Minería y canteras	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	93,98	104,53	126,67	119,55	87,12	113,93	171,37	146,82	330,99	404,06	468,49
15-16 Comida, bebida y tabaco	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	94,23	96,07	99,82	101,39	100,56	94,86	91,53	101,75	139,88	166,74	191,36
17-18 Textiles y productos textiles	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	99,19	103,82	101,63	100,06	97,28	92,11	88,31	86,22	133,09	158,71	198,62
19 Piel y calzado	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	108,60	113,18	112,08	111,82	109,73	108,60	105,07	105,21	171,09	184,53	184,29
20 Madera, corcho y derivados	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	100,80	102,55	100,83	98,75	99,95	97,70	94,85	93,35	136,91	158,95	182,64
21-22 Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	103,27	120,03	118,87	113,24	114,14	112,57	111,96	109,73	175,20	200,39	209,85
23 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	101,81	102,70	100,38	105,11	100,26	102,10	126,84	129,49	252,36	353,73	362,93
24 Química y derivados	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	104,85	113,97	112,79	111,98	109,15	107,83	110,98	111,84	198,49	233,18	247,21
25 Caucho y plástico	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	103,52	116,39	115,05	114,00	109,02	106,84	107,86	105,39	181,83	206,79	226,96
26 Otros minerales no metálicos	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	100,90	100,77	99,82	98,46	97,59	95,41	94,45	94,67	140,77	178,86	194,24
27-28 Metales básicos y fabricación de productos metálicos	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	101,29	108,24	110,62	110,04	108,48	104,96	104,14	101,77	194,58	231,68	277,98
29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	100,38	101,13	101,01	100,94	100,65	99,67	98,67	97,18	157,65	177,25	191,85
30-33 Equipamiento eléctrico y óptico	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	95,99	93,32	93,08	91,98	91,36	86,71	80,12	74,41	133,71	146,25	158,69
34-35 Equipos de transporte	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	100,50	100,68	100,02	98,97	97,73	97,50	97,57	95,22	139,96	162,07	174,73
36-37 Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	101,66	106,55	108,42	107,76	106,88	105,64	105,05	102,33	146,26	167,35	186,03
E Electricidad, gas y agua	88,96 ^a	94,29 ^a	100,00	89,28	81,47	78,99	76,35	72,01	71,26	69,72	65,91	66,97	71,34	88,20
F Construcción	63,30	84,59	100,00	108,43	113,85	114,17	113,50	112,57	114,02	113,89	113,32	120,81	130,54	136,34
51 Comercio mayorista	78,86	95,01	100,00	101,94	103,47	104,39	103,83	103,18	102,93	103,76	104,20	135,34	151,09	164,23
52 Comercio minorista	78,86	95,01	100,00	101,94	103,47	104,39	103,83	103,18	102,93	103,76	104,20	135,34	151,09	164,23
H Hoteles y restaurantes	78,86	95,01	100,00	101,94	103,47	104,39	103,83	103,18	102,93	103,76	104,20	135,34	151,09	164,23

Tabla A.1. Argentina. Precios mayoristas (IPP) y minoristas (IPC) (1991-2004). Base 1993 = 100.

(Fuente: elaboración propia a partir de INDEC: Índice de Precios Básicos al Por Mayor e IPC.)

Notas:

^a Estimado a partir del nivel general del IPP.^b Media ponderada por la participación de cada rama en el output total.

Argentina. CIU-Rev.3 (WIOD)		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
60	Transporte terrestre	83,12	93,05	100,00	105,41	112,20	115,92	127,32	132,20	131,83	135,35	135,92	163,41	178,23	180,83
61	Transporte marítimo	83,12	93,05	100,00	105,41	112,20	115,92	127,32	132,20	131,83	135,35	135,92	163,41	178,23	180,83
62	Transporte aéreo	83,12	93,05	100,00	105,41	112,20	115,92	127,32	132,20	131,83	135,35	135,92	163,41	178,23	180,83
63	Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	83,12	93,05	100,00	105,41	112,20	115,92	127,32	132,20	131,83	135,35	135,92	163,41	178,23	180,83
64	Correo y telecomunicaciones	83,12	93,05	100,00	105,41	112,20	115,92	127,32	132,20	131,83	135,35	135,92	163,41	178,23	180,83
J	Intermediación financiera	78,86	95,01	100,00	101,94	103,47	104,39	103,83	103,18	102,93	103,76	104,20	135,34	151,09	164,23
70	Actividades inmobiliarias	63,30	84,59	100,00	108,43	113,85	114,17	113,50	112,57	114,02	113,89	113,32	120,81	130,54	136,34
71-74	Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas	78,86	95,01	100,00	101,94	103,47	104,39	103,83	103,18	102,93	103,76	104,20	135,34	151,09	164,23
L	Administración pública y defensa; Seguridad Social	78,86	95,01	100,00	101,94	103,47	104,39	103,83	103,18	102,93	103,76	104,20	135,34	151,09	164,23
M	Educación	64,65	83,47	100,00	108,20	112,73	114,32	114,81	115,32	116,01	115,16	113,57	118,05	121,73	127,80
N	Salud; instituciones de asistencia social	66,27	85,11	100,00	110,52	115,43	116,22	116,82	117,10	118,28	120,05	121,41	147,19	159,18	165,74
O	Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	74,48	92,27	100,00	108,30	114,38	114,95	116,77	119,73	122,21	120,45	116,86	157,11	179,66	189,62
P	Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas	78,86	95,01	100,00	101,94	103,47	104,39	103,83	103,18	102,93	103,76	104,20	135,34	151,09	164,23
	Promedio comercializables ^b	82,92	95,98	100,00	103,77	103,46	101,69	100,50	102,13	104,28	100,87	97,53	82,03	79,53	74,67
	Promedio no comercializables ^b	100,60	100,45	100,00	100,57	102,27	102,22	103,58	105,85	104,43	103,29	102,91	111,25	115,87	111,06
	IPP GENERAL	88,96	94,29	100,00	100,39	104,72	107,80	106,66	103,08	98,93	102,58	100,49	133,42	151,36	158,04
	IPC GENERAL	72,38	90,41	100,00	104,18	107,69	107,86	108,43	109,43	108,16	107,14	106,00	133,42	151,36	158,04

Tabla A.1. (Continuación) Argentina. Precios mayoristas (IPP) y minoristas (IPC) (1991-2004).

Base 1993 = 100. (Fuente: elaboración propia a partir de INDEC: Índice de Precios Básicos al Por Mayor e IPC.) Notas:

^a Estimado a partir del nivel general del IPP.

^b Media ponderada por la participación de cada rama en el output total.

EE.UU. (ramas comercializables) CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca	94,92	95,10	100,00	102,54	106,31	116,95	111,68	107,44	102,82	103,86	109,60	100,56	114,60	121,68
C Minería y canteras	102,62	100,65	100,00	95,94	92,93	110,47	112,70	92,67	102,09	148,56	149,61	126,44	171,86	200,79
15-16 Comida, bebida y tabaco	98,19	98,99	100,00	100,72	103,20	106,49	107,17	106,87	107,97	110,84	114,42	115,01	118,09	125,39
17-18 Textiles y productos textiles	97,89	99,33	100,00	100,28	101,63	103,08	103,87	104,60	104,20	104,54	104,66	103,95	103,75	110,16
19 Piel y calzado	96,74	98,45	100,00	101,24	103,95	104,42	106,28	106,28	105,81	106,90	109,53	109,38	110,70	117,54
20 Madera, corcho y derivados	80,51	87,46	100,00	104,11	103,91	103,51	107,15	105,87	109,10	106,61	105,33	104,72	108,09	114,77
21-22 Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	97,30	98,73	100,00	102,16	111,23	111,42	110,92	112,51	114,06	119,28	121,36	121,32	124,00	131,66
23 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	107,09	103,48	100,00	96,39	99,48	112,63	110,31	85,44	98,97	145,36	135,70	127,32	157,22	166,93
24 Química y derivados	97,80	98,90	100,00	102,20	112,74	114,62	115,64	116,90	117,69	123,19	124,53	123,66	129,40	137,40
25 Caucho y plástico	98,53	98,96	100,00	101,47	106,85	106,67	106,41	105,81	105,89	107,97	109,10	108,75	111,27	118,14
26 Otros minerales no metálicos	97,31	97,75	100,00	103,64	107,71	109,01	110,40	112,05	114,90	116,72	117,85	118,80	119,58	126,97
27-28 Metales básicos y fabricación de productos metálicos	100,09	99,71	100,00	103,40	110,33	108,90	109,95	108,71	106,59	108,89	107,52	107,87	109,36	116,12
29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	99,66	99,91	100,00	100,60	101,88	102,05	101,46	100,77	100,43	100,60	101,03	100,34	99,32	105,45
30-33 Equipamiento eléctrico y óptico	98,30	98,93	100,00	100,63	101,16	101,07	99,64	98,57	97,77	96,70	95,54	94,38	92,05	97,74
34-35 Equipos de transporte	97,48	98,66	100,00	102,41	104,59	105,14	104,05	104,98	105,99	107,86	107,86	107,08	109,18	115,93
36-37 Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	97,48	98,66	100,00	101,56	103,60	105,08	105,73	106,31	106,88	107,70	108,68	109,58	109,75	116,53
50 Venta, mantenimiento y reparación de vehículos a motor y motocicletas, Venta minorista de combustible	97,48	98,66	100,00	100,76	102,44	105,21	105,55	104,71	106,72	110,92	112,86	111,85	115,80	122,95
51 Comercio mayorista	97,48	98,66	100,00	100,76	102,44	105,21	105,55	104,71	106,72	110,92	112,86	111,85	115,80	122,95
60 Transporte terrestre	97,48	98,66	100,00	101,33	103,47	105,76	107,32	109,30	111,11	113,67	116,52	118,33	121,18	128,67
61 Transporte marítimo	99,10	100,30	100,00	100,30	103,31	104,01	104,51	105,92	113,34	122,97	130,19	135,01	147,54	156,66

Tabla A.2. EE.UU. Precios mayoristas (PPI) y minoristas (IPC). Sectores comercializables (1991-2004). Base 1993 = 100. (Fuente: elaboración propia a partir de BLS: Producer Price Indexes y Consumer Price Index.)

EE.UU. (ramas comercializables) CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
62 Transporte aéreo	93,57	94,70	100,00	102,75	107,67	114,68	118,66	117,90	123,86	139,87	148,86	149,43	153,50	162,99
63 Actividades auxiliares de transporte; Ag. viajes	97,48	98,66	100,00	100,76	102,44	101,82	100,08	99,67	100,70	100,59	99,88	100,29	100,29	106,48
64 Correo y telecomunicaciones	97,48	98,66	100,00	100,76	102,44	105,21	105,55	104,71	106,72	110,92	111,61	109,94	111,86	118,78
J Intermediación financiera	97,48	98,66	100,00	100,76	102,44	105,21	105,55	104,71	106,72	110,92	112,86	111,85	115,80	122,95
O Otros servicios (incluido esparcimiento)	97,48	98,66	100,00	100,76	102,44	105,21	105,55	104,71	106,72	110,92	112,86	111,85	115,80	122,95
IPC GENERAL	94,29	97,13	100,00	102,61	105,50	108,60	111,12	112,85	115,32	119,20	122,58	124,52	127,36	130,76

Tabla A.2. (Continuación) EE.UU. Precios mayoristas (PPI) y minoristas (IPC). Sectores comercializables (1991-2004). Base 1993 = 100. (Fuente: elaboración propia a partir de BLS: Producer Price Indexes y Consumer Price Index.)

Argentina. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca	28.032	29.330	30.583	30.937	28.082	28.048	28.763	32.310	33.120	35.086	35.264	31.822	37.169	43.604
C Minería y canteras	6.520	7.285	8.125	8.811	8.596	9.255	10.269	12.325	13.323	14.740	15.357	14.282	17.113	20.519
15-16 Comida, bebida y tabaco	39.152	41.753	44.460	46.028	42.863	44.050	46.638	51.517	51.997	54.299	53.848	47.983	55.382	64.239
17-18 Textiles y productos textiles	11.205	11.588	11.943	11.941	10.714	10.577	10.720	10.765	9.884	9.388	8.462	6.845	7.157	7.499
19 Piel y calzado	3.084	3.344	3.624	3.822	3.629	3.807	4.119	4.496	4.489	4.640	4.558	4.025	4.605	5.296
20 Madera, corcho y derivados	2.402	2.534	2.667	2.726	2.502	2.531	2.632	3.078	3.256	3.537	3.627	3.324	3.931	4.654
21-22 Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	7.035	7.709	8.443	8.996	8.631	9.148	9.999	10.764	10.600	10.809	10.474	9.123	10.296	11.678
23 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	6.274	6.632	6.996	7.172	6.611	6.720	7.033	9.073	10.368	11.997	12.978	12.466	15.369	18.903
24 Química y derivados	12.144	13.172	14.274	15.049	14.283	14.971	16.179	18.459	19.191	20.597	20.955	19.126	22.581	26.763
25 Caucho y plástico	5.293	5.787	6.320	6.715	6.421	6.779	7.379	8.176	8.262	8.624	8.538	7.587	8.724	10.073
26 Otros minerales no metálicos	4.102	4.287	4.465	4.512	4.091	4.082	4.181	4.396	4.232	4.220	4.002	3.414	3.775	4.200
27-28 Metales básicos y fabricación de productos metálicos	12.338	12.907	13.457	13.612	12.355	12.340	12.655	14.401	14.927	15.965	16.179	14.703	17.278	20.374
29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	7.119	7.451	7.772	7.867	7.146	7.144	7.336	8.029	8.031	8.311	8.167	7.213	8.251	9.486
30-33 Equipamiento eléctrico y óptico	2.900	3.185	3.497	3.735	3.593	3.819	4.186	4.180	3.813	3.597	3.218	2.583	2.680	2.786
34-35 Equipos de transporte	10.725	11.398	12.095	12.478	11.580	11.858	12.510	13.199	12.761	12.795	12.211	10.491	11.694	13.119
36-37 Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	2.938	3.228	3.546	3.792	3.654	3.891	4.276	4.203	3.767	3.481	3.041	2.371	2.375	2.365
E Electricidad, gas y agua	8.165	8.993	9.893	10.583	10.188	10.827	11.859	12.405	11.871	11.764	11.076	9.373	10.273	11.310
F Construcción	23.648	25.881	28.310	30.141	28.900	30.617	33.462	35.705	34.871	35.289	33.958	29.394	32.989	37.240
51 Comercio mayorista	12.040	13.065	14.180	14.991	14.284	15.052	16.375	17.331	16.811	16.918	16.206	13.979	15.647	17.631
52 Comercio minorista	19.763	21.969	24.439	26.493	25.893	27.992	31.250	31.485	29.048	27.775	25.256	20.656	21.895	23.332
H Hoteles y restaurantes	8.141	9.240	10.473	11.547	11.456	12.550	14.175	14.857	14.251	14.157	13.362	11.332	12.443	13.718

Tabla A.3. Argentina. Estimación de outputs totales (1991-2004). Millones de dólares constantes de 1993. (Fuente: elaboración propia a partir de INDEC y Ministerio de Economía.)

Argentina. CIU-Rev.3 (WIOD)		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
60	Transporte terrestre	16.435	17.495	18.604	19.245	17.917	18.422	19.527	21.086	20.840	21.338	20.770	18.180	20.622	23.516
61	Transporte marítimo	240	260	282	297	282	296	320	300	251	212	163	105	77	41
62	Transporte aéreo	1.560	1.667	1.781	1.854	1.740	1.805	1.934	2.434	2.730	3.112	3.324	3.158	3.853	4.695
63	Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	3.295	3.704	4.159	4.543	4.466	4.848	5.425	6.025	6.115	6.420	6.399	5.728	6.637	7.722
64	Correo y telecomunicaciones	6.149	7.037	8.042	8.937	8.938	9.870	11.235	11.987	11.700	11.827	11.359	9.806	10.965	12.319
J	Intermediación financiera	11.085	12.274	13.584	14.633	14.195	15.217	16.828	17.018	15.718	15.005	13.580	11.016	11.536	12.090
70	Actividades inmobiliarias	5.595	6.192	6.856	7.396	7.192	7.734	8.589	11.651	13.689	16.081	17.523	16.867	20.761	25.424
71-74	Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas	30.179	34.276	38.874	42.878	42.558	46.639	52.689	49.565	42.148	36.531	29.437	20.666	17.914	14.384
L	Administración pública y defensa; Seguridad Social	14.501	16.629	19.027	21.157	21.155	23.341	26.532	27.352	25.856	25.368	23.702	19.947	21.788	23.960
M	Educación	8.266	9.482	10.854	12.075	12.079	13.333	15.164	15.562	14.634	14.274	13.250	11.073	12.006	13.101
N	Salud; instituciones de asistencia social	11.591	13.337	15.314	17.089	17.151	18.994	21.675	21.952	20.345	19.531	17.816	14.606	15.504	16.528
O	Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	4.335	4.980	5.710	6.362	6.376	7.051	8.035	9.382	9.789	10.386	10.313	9.085	10.245	11.481
P	Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas	10.855	12.481	14.320	15.967	16.011	17.717	20.200	20.214	18.474	17.448	15.619	12.528	12.970	13.430
Total comercializables		216.402	232.072	248.607	259.058	242.949	251.580	268.555	294.934	295.974	307.305	302.993	268.416	307.961	355.051
Total no comercializables		140.704	158.481	178.362	195.326	192.581	209.745	235.595	240.748	225.187	218.217	200.999	166.443	178.544	192.429
TOTAL GENERAL		357.106	390.552	426.969	454.383	435.530	461.326	504.151	535.682	521.161	525.523	503.993	434.859	486.505	547.480

Tabla A.3. (Continuación) Argentina. Estimación de outputs totales (1991-2004). Millones de dólares constantes de 1993. (Fuente: elaboración propia a partir de INDEC y Ministerio de Economía.)

EE.UU. CHIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca	177.718	182.910	195.044	211.220	224.930	238.267	235.983	221.576	212.890	204.545	205.175	193.930	212.271	234.348
C Minería y canteras	152.863	157.329	148.263	141.047	130.949	150.785	155.742	129.798	129.110	168.735	170.702	151.563	187.287	219.320
15- Comida, bebida y tabaco	441.795	454.702	453.882	460.526	459.831	460.488	468.039	473.110	466.821	465.552	470.811	457.257	473.933	484.364
16- Textiles y productos textiles	144.420	148.640	146.079	145.767	142.966	137.667	138.215	131.929	126.065	117.549	100.165	91.114	85.055	79.519
17- Piel y calzado	9.371	9.644	9.291	9.067	8.675	8.580	9.108	8.346	7.984	7.361	6.065	4.748	4.515	3.986
19 Madera, corcho y derivados	128.015	131.755	113.272	95.431	74.750	75.019	79.318	80.475	84.494	79.085	71.342	71.293	72.013	79.875
21- Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	235.703	242.589	271.115	306.039	338.178	323.869	327.907	339.027	347.169	353.237	334.436	321.348	308.936	311.182
22 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	144.643	148.868	145.267	143.831	139.863	155.758	155.943	118.586	136.673	192.432	174.920	168.996	190.109	244.245
24 Química y derivados	127.747	131.479	197.160	270.496	344.285	339.495	357.242	353.099	351.162	357.676	340.005	355.027	360.678	386.887
25 Caucho y plástico	221.144	227.605	197.682	169.034	135.560	135.378	139.607	141.996	146.316	145.928	135.690	135.844	135.319	136.866
26 Otros minerales no metálicos	58.359	60.064	62.678	66.505	69.469	73.014	74.887	79.048	80.342	78.821	74.699	74.235	74.065	76.776
27- Metales básicos y fabricación de productos metálicos	280.003	288.184	307.118	332.404	353.800	351.164	360.447	364.400	350.696	348.546	310.205	302.974	293.675	332.692
28 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	137.599	141.618	171.638	206.506	240.271	242.982	250.226	255.110	248.529	254.976	222.222	206.683	205.081	211.818
30- Equipamiento eléctrico y óptico	388.517	399.867	412.109	431.995	445.934	461.699	488.129	481.000	495.874	525.830	436.150	377.548	371.184	376.305
33- Equipos de transporte	347.285	357.431	392.516	436.447	476.005	473.777	509.109	540.690	575.747	517.631	479.458	500.429	503.446	494.970
34- Otras manufacturas N.C.P.: reciclaje	67.094	69.054	78.554	89.991	100.689	101.563	107.390	114.077	114.879	114.961	107.401	111.974	111.284	111.241
35- Electricidad, gas y agua	283.314	291.591	269.612	250.630	226.104	229.142	228.517	225.504	261.698	301.036	351.077	255.212	257.588	253.752
E Construcción	492.943	507.344	550.635	605.940	654.783	696.279	729.142	800.437	817.881	850.925	854.068	830.932	862.994	899.101
F Venta, mantenimiento y reparación de vehículos a motor y motocicletas. Venta minorista de combustible	136.988	140.990	139.365	139.940	138.185	139.157	139.275	139.855	143.359	145.666	144.121	143.097	143.497	147.880
50 Comercio mayorista	561.261	577.658	595.090	623.544	643.396	646.321	661.510	669.877	701.683	729.538	691.049	707.401	705.333	748.952

Tabla A.4. EE.UU. Estimación de outputs totales (1991-2004). Millones de dólares constantes de 1993. (Fuente: elaboración propia a partir de BLS y BEA.)

	EE.UU. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
52 Comercio minorista		170.748	175.736	345.302	531.917	722.332	734.701	750.986	788.201	822.446	827.829	791.697	819.770	846.081	881.008
H Hoteles y restaurantes		340.405	350.350	357.166	370.353	378.176	385.914	401.389	417.235	430.975	450.040	446.514	459.855	474.312	494.836
60 Transporte terrestre		187.796	193.282	196.966	204.160	208.391	213.517	220.115	232.144	237.670	239.860	234.976	235.561	235.657	248.721
61 Transporte marítimo		32.449	33.397	29.183	25.170	20.456	21.489	21.615	21.670	22.368	22.771	22.247	21.256	22.210	25.492
62 Transporte aéreo		87.127	89.673	89.898	91.626	91.923	95.277	99.930	100.233	101.138	105.158	88.615	81.003	92.089	93.157
63 Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes		1	1	28.877	60.160	92.571	96.713	102.236	107.177	113.376	120.635	120.738	122.807	124.986	129.550
64 Correo y telecomunicaciones		228.967	235.656	260.302	290.905	318.685	335.240	352.604	353.362	386.544	414.923	421.903	422.349	418.973	422.363
J Intermediación financiera		643.823	662.632	726.724	807.134	879.401	932.918	1.007.460	1.090.291	1.193.529	1.297.294	1.286.978	1.305.350	1.368.124	1.435.967
70 Actividades inmobiliarias		1.002.766	1.032.061	1.024.887	1.034.208	1.026.666	1.063.938	1.093.747	1.141.740	1.190.248	1.267.546	1.319.703	1.360.532	1.388.625	1.474.686
71- Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas		827.421	851.593	928.252	1.025.407	1.111.873	1.215.727	1.329.579	1.464.141	1.568.660	1.668.022	1.646.832	1.631.989	1.678.440	1.759.212
74 Administración pública y defensa; Seguridad Social		900.212	926.511	1.051.187	1.201.605	1.342.005	1.339.726	1.359.048	1.374.817	1.427.533	1.465.881	1.524.554	1.606.632	1.676.848	1.729.584
M Educación		228.396	235.068	189.411	143.841	92.710	95.001	97.842	102.394	106.915	112.200	117.327	116.002	119.767	123.732
N Salud; instituciones de asistencia social		554.449	570.647	609.827	661.724	705.983	718.701	733.444	763.918	784.166	808.276	852.873	906.091	945.962	976.720
O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)		121.557	125.108	217.062	318.756	422.031	443.311	454.475	528.553	558.478	583.245	587.574	594.438	606.404	621.242
P Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas		10.090	10.385	10.473	10.742	10.846	10.367	10.592	12.113	11.992	12.012	11.610	11.581	11.741	12.006
Total comercializables		5.062.246	5.210.135	5.585.136	6.077.700	6.501.195	6.653.448	6.916.512	7.075.428	7.332.893	7.591.952	7.237.649	7.158.222	7.306.126	7.657.719
Total no comercializables		4.810.746	4.951.287	5.336.753	5.836.366	6.271.479	6.489.494	6.734.286	7.090.501	7.422.515	7.763.767	7.916.253	7.998.594	8.262.358	8.604.636
TOTAL GENERAL		9.872.992	10.161.423	10.921.889	11.914.066	12.772.674	13.142.942	13.650.798	14.165.929	14.755.408	15.355.719	15.153.902	15.156.815	15.568.483	16.262.355

Tabla A.4. (Continuación) EE.UU. Estimación de outputs totales (1991-2004). Millones de dólares constantes de 1993. (Fuente: elaboración propia a partir de BLS y BEA.)

Argentina. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca	1.445.778	1.448.787	1.452.851	1.456.916	1.460.834	1.459.568	1.459.760	1.458.856	1.457.951	1.455.874	1.453.709	1.450.542	1.447.730	1.443.903
C Minería y canteras	9.569	9.434	6.712	3.640	6.782	106.961	110.586	107.253	99.902	102.538	106.624	105.204	114.737	125.872
15- Comida, bebida y tabaco	1.046.328	1.077.853	1.010.706	938.188	864.870	806.192	812.927	781.632	768.766	741.580	697.692	676.596	730.549	779.541
16- Textiles y productos textiles	313.782	307.399	271.926	235.684	200.145	258.458	264.198	256.438	238.313	222.289	204.169	179.278	210.382	242.861
17- Piel y calzado	68.606	71.640	68.174	64.305	60.325	108.650	110.220	101.609	95.225	93.437	86.510	79.000	92.448	94.877
20 Madera, corcho y derivados	48.916	49.837	46.163	42.267	38.366	63.052	68.639	69.055	67.717	62.704	57.834	51.084	60.191	70.560
21- Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	129.523	136.255	130.682	124.294	117.639	194.466	202.943	204.547	206.372	200.486	189.179	173.753	177.856	191.035
22 Combustible nuclear	146.045	152.430	144.980	136.675	128.140	23.289	22.354	21.777	22.380	22.968	24.622	25.632	27.020	26.681
23 Química y derivados	198.028	206.708	196.627	185.385	173.830	211.538	217.928	215.417	213.832	208.110	194.470	185.862	200.363	214.248
25 Caucho y plástico	85.428	90.491	87.418	83.775	79.918	124.003	130.688	131.243	129.264	121.190	112.792	103.869	117.332	133.050
26 Otros minerales no metálicos	80.478	80.583	73.173	65.473	57.850	99.965	101.707	100.267	98.666	91.505	78.235	66.276	73.877	83.646
27- Metales básicos y fabricación de productos metálicos	229.858	233.667	215.898	197.115	178.341	266.300	280.253	280.638	267.693	247.444	222.954	198.944	225.492	261.970
28 Maquinaria y productos metálicos	135.140	136.449	125.101	113.206	101.373	129.715	136.927	133.637	128.519	115.431	105.127	95.043	112.139	133.389
29 N.C.P.	45.251	47.651	45.752	43.564	41.281	80.285	80.586	78.100	74.382	70.406	66.192	55.763	59.602	69.911
30- Equipamiento eléctrico y óptico	194.180	195.437	178.528	160.866	143.329	185.809	195.229	194.816	169.080	154.744	139.562	123.011	129.147	147.584
33 Equipos de transporte	44.741	48.809	48.572	47.961	47.153	84.508	90.037	90.739	87.242	80.434	70.236	57.874	63.531	75.271
34- Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	125.896	97.962	56.417	69.957	75.035	130.705	132.582	133.678	137.726	137.224	133.479	130.542	133.268	136.155
E Electricidad, gas y agua	845.150	803.136	769.675	771.366	693.270	585.790	718.275	762.919	782.279	674.583	580.501	359.407	468.998	625.810
F Construcción	955.218	990.169	1.051.815	970.579	829.632	580.782	609.236	613.334	610.641	599.827	577.094	533.583	580.799	647.794
51 Comercio mayorista														

Tabla A.5. Argentina. Empleo (1991-2004). Puestos de trabajo. (Fuente: elaboración propia a partir del Ministerio de Trabajo, INDEC y FAO.)

Argentina. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
52 Comercio minorista	1.331.844	1.420.277	1.552.826	1.475.541	1.299.486	996.814	1.081.104	1.133.941	1.175.677	1.193.167	1.174.727	1.078.899	1.142.311	1.285.767
H Hoteles y restaurantes	301.260	333.020	342.844	315.332	380.535	311.840	328.470	337.114	341.104	346.930	334.464	310.501	342.817	390.430
60 Transporte terrestre	445.577	446.102	473.563	531.000	508.881	528.444	569.992	577.765	593.022	576.418	544.478	510.427	538.359	578.330
61 Transporte marítimo	7.575	7.898	8.761	10.303	10.402	8.399	9.120	9.698	10.369	9.986	9.439	9.339	10.761	11.676
62 Transporte aéreo	42.037	41.785	43.996	48.871	46.328	28.786	29.507	30.959	34.150	36.401	33.988	32.609	31.388	33.419
63 Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	134.477	145.506	167.490	204.422	214.188	105.713	118.066	125.774	127.102	126.221	121.548	115.405	126.630	145.541
64 Correo y telecomunicaciones	131.990	145.777	171.086	212.676	226.742	174.519	207.681	236.272	252.454	266.630	258.642	242.432	241.912	211.067
J Intermediación financiera	264.093	288.186	240.986	351.625	324.258	362.513	387.179	403.231	415.991	411.835	386.477	352.923	324.900	328.522
70 Actividades inmobiliarias	259.673	223.565	247.059	249.975	281.157	375.459	379.472	372.231	366.825	351.929	327.951	313.612	324.428	329.264
71- Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas	540.720	463.986	511.128	515.605	578.261	827.285	944.021	1.029.000	1.086.189	1.137.074	1.117.704	999.969	1.142.766	1.329.307
L Administración pública y defensa; Seguridad Social	543.367	541.385	530.731	504.425	552.311	1.623.591	1.668.127	1.797.090	1.796.857	1.764.321	1.788.742	1.833.760	1.879.150	1.845.053
M Educación	682.611	665.782	741.083	755.586	701.845	474.185	566.299	719.059	759.526	785.565	792.026	810.623	860.284	895.091
N Salud; instituciones de asistencia social	530.542	589.070	584.596	566.492	583.933	513.945	525.230	510.104	506.590	504.820	492.423	480.879	494.871	512.747
O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	577.393	604.620	572.342	567.544	646.105	513.003	519.384	523.577	527.667	532.246	526.293	511.498	551.023	584.292
P Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas	921.578	953.708	997.131	920.484	880.321	172.626	188.813	189.220	178.192	173.068	164.677	143.301	157.195	190.925
Total comercializables	6.780.011	6.963.473	6.833.301	6.796.334	6.506.712	6.504.920	6.735.145	6.746.634	6.696.700	6.550.703	6.267.868	5.935.946	6.248.170	6.635.039
Total no comercializables	6.082.642	6.091.893	6.333.491	6.144.763	6.026.156	6.012.240	6.532.394	6.984.356	7.130.967	7.068.681	6.906.693	6.461.493	6.946.087	7.540.549
TOTAL GENERAL	12.862.653	13.055.366	13.166.792	12.941.097	12.532.868	12.517.160	13.267.539	13.730.990	13.827.667	13.619.384	13.174.561	12.397.439	13.194.257	14.175.588

Tabla A.5. (Continuación) Argentina. Empleo (1991-2004). Puestos de trabajo. (Fuente: elaboración propia a partir del Ministerio de Trabajo, INDEC y FAO.)

EE.UU. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A- Agricultura, caza,	2,951.500	2,908.500	2,877.000	2,822.500	2,700.500	969.500	1,021.000	1,024.000	1,070.500	1,043.500	1,054.500	1,050.500	1,043.000	1,011.000
B silvicultura y pesca	660.817	609.908	584.825	576.442	558.058	556.417	571.317	564.958	517.608	520.117	532.408	512.100	502.567	522.800
C Minería y canteras	1,514.575	1,518.517	1,535.317	1,540.125	1,560.725	1,561.975	1,557.408	1,555.417	1,550.392	1,553.400	1,550.392	1,524.933	1,517.408	1,494.050
15- Comida, bebida y	1,484.006	1,487.618	1,471.590	1,457.470	1,409.215	1,315.865	1,269.650	1,201.052	1,097.585	1,024.186	905.598	792.912	706.324	655.004
16 tabaco														
17- Textiles y productos	97.753	97.991	96.935	96.005	92.826	86.677	83.633	79.114	72.299	67.464	59.652	52.230	46.526	43.146
18 textiles														
19 Piel y calzado	500.733	504.083	526.583	563.092	576.300	585.283	597.583	611.483	622.842	615.467	576.392	557.058	539.425	551.767
20 Madera, corcho y	1,501.858	1,493.942	1,512.858	1,530.275	1,550.225	1,558.517	1,586.275	1,607.225	1,620.158	1,639.358	1,598.375	1,510.842	1,441.317	1,404.750
21- derivados														
21- Pulpas de papel,														
22 papel, impresión y														
22 publicación	154.850	152.225	146.117	144.000	140.458	137.325	135.908	134.492	127.725	123.200	121.083	117.900	114.308	111.600
23 Coque, refinado de														
23 petróleo y														
23 combustible nuclear														
24 Química y derivados	1,024.283	1,029.125	1,024.700	1,004.600	987.783	984.625	986.933	992.767	982.600	980.300	958.892	927.400	905.950	887.217
25 Caucho y plástico	802.008	818.008	847.983	888.550	914.008	918.592	932.533	941.425	946.975	950.858	896.275	846.533	814.058	804.633
26 Otros minerales no	494.533	487.700	491.442	505.200	513.050	517.025	525.883	535.592	541.075	554.275	544.392	515.733	494.325	505.558
26 metálicos														
27- Metales básicos y	2,197.533	2,127.825	2,128.283	2,196.192	2,265.525	2,286.767	2,334.275	2,380.825	2,353.175	2,374.933	2,247.275	2,057.658	1,955.933	1,963.433
27- fabricación de														
28 productos metálicos	1,347.700	1,311.667	1,331.133	1,381.250	1,442.392	1,468.767	1,496.017	1,514.567	1,468.450	1,456.983	1,370.317	1,231.567	1,151.800	1,145.133
29 Maquinaria y														
29 productos metálicos														
N.C.P.														
30- Equipamiento	2,407.050	2,286.742	2,231.892	2,239.517	2,281.558	2,337.667	2,389.408	2,422.467	2,368.842	2,411.417	2,305.717	2,003.850	1,814.517	1,767.442
33 eléctrico y óptico														
34- Equipos de	2,029.742	1,978.850	1,915.408	1,937.600	1,978.475	1,975.067	2,027.650	2,078.392	2,088.358	2,056.850	1,938.942	1,830.125	1,775.183	1,766.733
35 transporte														
36- Otras manufacturas	1,582.550	1,579.833	1,603.475	1,628.433	1,625.117	1,613.908	1,629.417	1,659.525	1,672.150	1,684.467	1,619.708	1,545.825	1,476.067	1,460.750
37 N.C.P.; reciclaje														

Tabla A.6. EE.UU. Empleo (1991-2004). Puestos de trabajo. (Fuente: elaboración propia a partir de BLS.)

EE.UU. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos a motor y motocicletas. Venta minorista de combustible	736.058	726.017	710.708	689.392	666.258	639.558	620.858	613.425	608.542	601.283	599.400	596.100	576.992	563.658
51 Comercio mayorista	4.783.575	4.605.225	4.779.092	5.094.333	5.276.258	5.538.408	5.813.000	6.147.392	6.544.650	6.787.825	6.826.467	6.715.350	6.735.625	6.973.067
52 Comercio minorista	2.325.025	2.304.317	2.356.683	2.467.350	2.549.683	2.632.333	2.679.317	2.701.542	2.740.217	2.782.392	2.779.908	2.775.142	2.764.433	2.778.683
H Hoteles y restaurantes	5.186.058	5.110.267	5.093.908	5.247.050	5.433.125	5.522.575	5.663.492	5.795.192	5.892.650	5.932.967	5.773.258	5.653.342	5.608.192	5.661.458
60 Transporte terrestre	10.571.958	10.524.542	10.662.408	11.018.267	11.345.258	11.508.400	11.710.683	11.908.425	12.230.708	12.496.758	12.459.875	12.252.158	12.152.817	12.281.633
61 Transporte marítimo	8.078.575	8.202.742	8.432.233	8.723.150	9.040.592	9.252.983	9.418.192	9.587.442	9.835.525	10.073.683	10.208.383	10.202.650	10.360.967	10.644.783
62 Transporte aéreo	1.721.492	1.721.075	1.774.792	1.835.850	1.884.917	1.921.158	1.952.800	2.015.233	2.063.825	2.083.067	2.062.992	2.004.492	1.992.075	2.027.400
Actividades auxiliares de transporte: agencias de viajes	57.383	56.667	52.825	52.275	50.808	50.983	50.750	50.450	51.633	56.117	54.075	52.658	54.317	56.283
64 Correo y telecomunicaciones	525.925	519.650	516.658	511.125	510.967	525.967	542.108	562.408	585.800	614.433	615.333	563.675	528.608	514.417
J Intermediación financiera	1.159.017	1.164.250	1.209.242	1.301.208	1.392.150	1.438.625	1.480.350	1.539.208	1.596.517	1.658.167	1.640.850	1.602.717	1.608.833	1.651.975
O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	1.273.925	1.253.108	1.250.892	1.278.867	1.323.517	1.369.258	1.462.267	1.545.792	1.699.858	1.869.233	1.887.058	1.708.300	1.562.992	1.498.775
Total comercializables	38.478.558	37.986.600	38.188.892	38.948.950	39.458.225	38.179.308	39.020.325	39.835.000	40.214.342	40.551.858	39.676.908	38.081.808	37.139.533	37.012.617
Total no comercializables	70.428.050	71.247.117	73.099.125	75.663.083	78.018.558	79.923.458	82.185.808	84.521.642	87.245.100	89.651.925	90.605.300	90.813.458	91.438.742	92.939.375
TOTAL GENERAL	108.906.608	109.233.717	111.288.017	114.612.033	117.476.783	118.102.767	121.206.133	124.356.642	127.459.442	130.203.783	130.282.208	128.895.267	128.578.275	129.951.992

Tabla A.6. (Continuación) EE.UU. Empleo (1991-2004). Puestos de trabajo. (Fuente: elaboración propia a partir de BLS.)

Argentina. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca	1.896	1.888	1.853	1.921	1.912	2.037	2.262	2.160	2.214	2.316
C Minería y canteras	4.412	4.686	4.983	5.254	5.368	5.206	5.090	5.009	5.112	5.401
15-16 Comida, bebida y tabaco	2.379 ^a	2.439 ^a	2.485 ^a	2.432 ^a	2.443	2.535	2.464	2.498	2.573	2.612	2.612	2.154	2.244	2.359
17-18 Textiles y productos textiles	1.115 ^a	1.170 ^a	1.193 ^a	1.158 ^a	1.163	1.178	1.181	1.183	1.190	1.190	1.167	949	1.045	1.239
19 Piel y calzado	657 ^a	699 ^a	666 ^a	675 ^a	678	681	673	663	688	697	669	586	604	710
20 Madera, corcho y derivados	425 ^a	450 ^a	458 ^a	463 ^a	465	470	467	463	474	469	465	392	425	507
21-22 Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	1.935 ^a	2.081 ^a	2.220 ^a	2.264 ^a	2.275	2.323	2.337	2.318	2.304	2.306	2.322	1.881	1.945	2.140
23 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	2.173 ^a	2.401 ^a	2.459 ^a	2.553 ^a	2.565	2.647	2.731	2.850	2.966	2.928	2.787	2.515	2.473	2.581
24 Química y derivados	1.556 ^a	1.544 ^a	1.497 ^a	1.585 ^a	1.593	1.659	1.684	1.714	1.764	1.819	1.826	1.543	1.581	1.665
25 Caucho y plástico	836 ^a	865 ^a	863 ^a	862 ^a	866	866	866	865	862	857	831	700	743	865
26 Otros minerales no metálicos	950 ^a	961 ^a	992 ^a	944 ^a	948	974	972	956	1.003	993	994	837	862	945
27-28 Metales básicos y fabricación de productos metálicos	1.711 ^a	1.827 ^a	1.778 ^a	1.844 ^a	1.853	1.907	1.880	1.874	1.866	1.949	1.969	1.742	1.801	2.078
29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	801 ^a	782 ^a	814 ^a	817 ^a	821	846	839	831	844	868	886	752	782	894
30-33 Equipamiento eléctrico y óptico	3.989 ^a	4.134 ^a	4.177 ^a	4.189 ^a	4.209	4.321	4.334	4.346	4.372	4.438	4.380	3.514	3.538	3.955
34-35 Equipos de transporte	2.261 ^a	2.268 ^a	2.223 ^a	2.214 ^a	2.224	2.156	2.105	2.052	2.085	2.185	2.168	1.772	1.794	2.013
36-37 Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	1.155 ^a	1.197 ^a	1.339 ^a	1.383 ^a	1.389	1.462	1.443	1.401	1.402	1.371	1.348	1.106	1.189	1.399
E Electricidad, gas y agua	2.950	2.913	2.952	3.003	3.100	3.188	3.212	2.564	2.551	2.753
F Construcción	577 ^a	483 ^a	511 ^a	591 ^a	593	594	558	561	572	575	581	549	511	566
51 Comercio mayorista	765	777	799	822	855	866	876	710	715	780
52 Comercio minorista	1.262	1.251	1.248	1.249	1.263	1.263	1.249	1.011	1.041	1.194
H Hoteles y restaurantes	508	504	498	497	503	502	494	405	418	490
60 Transporte terrestre	918	888	843	830	833	828	822	667	696	837

Tabla A.7. Argentina. Salarios reales mensuales (1991-2004). Dólares constantes de 1993.

(Fuente: elaboración propia a partir del Ministerio de Trabajo, OIT y Graña y Kennedy, 2008.)

Notas:

^a Empleo de la serie OIT con la del Ministerio de Trabajo.^b Promedio para la economía calculado por Graña y Kennedy (2008).

Argentina. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
61 Transporte marítimo	1.362	1.385	1.436	1.468	1.456	1.421	1.437	1.415	1.405	1.488
62 Transporte aéreo	1.719	1.751	1.758	1.842	1.863	1.882	1.825	1.484	1.513	1.687
63 Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	828	826	816	858	904	926	946	818	814	857
64 Correo y telecomunicaciones	1.515	1.557	1.494	1.435	1.453	1.491	1.499	1.184	1.121	1.300
J Intermediación financiera	4.331	4.433	4.569	4.621	4.756	4.952	5.158	4.313	4.149	4.378
70 Actividades inmobiliarias	702	690	691	682	688	695	696	558	554	640
71-74 Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas	4.934	4.918	4.900	4.949	5.110	5.192	5.212	4.377	4.274	4.511
L Administración pública y defensa; Seguridad Social	822	811	802	802	816	829	834	663	584	559
M Educación	586	522	516	518	532	538	549	432	395	423
N Salud; instituciones de asistencia social	741	747	749	755	772	780	790	632	641	721
O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	2.252	2.243	2.301	2.308	2.413	2.471	2.471	2.028	2.107	2.382
P Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas	538	536	532	539	564	559	541	477	483	524
Total comercializables	1.665	1.387	1.296	1.226	1.806	1.901	1.890	1.914	1.948	2.014	2.083	1.816	1.818	1.949
Total no comercializables	1.408	955	843	796	1.209	1.414	1.426	1.440	1.500	1.560	1.572	1.275	1.268	1.398
PROMEDIO	1.542 ^b	1.026 ^b	889 ^b	826 ^b	822 ^b	811 ^b	802 ^b	802 ^b	816 ^b	829 ^b	834 ^b	663 ^b	584 ^b	559 ^b

Tabla A.7. (Continuación) Argentina. Salarios reales mensuales (1991-2004). Dólares constantes de 1993. (Fuente: elaboración propia a partir del Ministerio de Trabajo, OIT y Graña y Kennedy, 2008.) Notas:

^a Emplame de la serie OIT con la del Ministerio de Trabajo.

^b Promedio para la economía calculado por Graña y Kennedy (2008).

EE.UU. CHU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca	852	853	888	919	2.727	2.792	2.779	2.008	1.993	2.022	2.035	2.031	2.004	2.234
C Minería y canteras	4.411	4.554	4.609	4.612	9.668	10.039	11.240	4.593	4.798	4.783	4.871	4.694	4.928	5.189
15- Comida, bebida y tabaco	3.273	3.278	3.262	3.264	3.219	3.160	3.191	3.103	3.206	3.206	3.252	3.357	3.428	3.439
16- Textiles y productos textiles	2.047	2.095	2.108	2.117	2.252	2.282	2.324	2.222	2.299	2.319	2.319	2.406	2.524	2.609
17- Piel y calzado	2.047	2.095	2.108	2.117	2.252	2.282	2.324	2.222	2.299	2.319	2.319	2.406	2.524	2.609
19 Madera, corcho y derivados	3.215	3.317	3.315	3.257	9.921	9.871	10.236	2.433	2.504	2.496	2.525	2.579	2.644	2.678
21- Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	4.723	4.807	4.762	4.759	4.700	4.604	4.587	5.730	6.096	6.117	5.991	5.917	6.124	6.108
22 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	5.542	5.715	5.934	5.909	5.943	5.607	5.754	5.027	5.381	5.498	6.102	8.150	8.324	7.387
24 Química y derivados	4.891	4.979	5.046	5.098	5.170	5.140	5.222	4.805	4.952	5.156	5.232	5.509	5.688	5.813
25 Caucho y plástico	3.040	3.122	3.105	3.094	3.057	2.981	3.023	2.859	2.948	2.946	2.948	3.079	3.125	3.154
26 Otros minerales no metálicos	3.303	3.385	3.404	3.418	9.514	9.521	10.033	3.157	3.236	3.272	3.267	3.358	3.488	3.391
27- Metales básicos y fabricación de productos metálicos	3.202	3.349	3.351	3.376	4.103	4.268	4.164	3.316	3.365	3.350	3.276	3.361	3.439	3.528
29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	5.578	5.667	5.642	5.636	3.060	3.194	3.081	3.624	3.724	3.825	3.740	3.851	3.999	4.062
30- Equipamiento eléctrico y óptico	3.940	4.360	4.621	4.953	3.991	4.160	4.133	4.355	4.741	5.152	4.824	4.942	5.133	5.286
34- Equipos de transporte	4.178	4.117	4.028	3.837	4.943	4.960	4.801	4.381	4.280	4.334	4.333	4.628	5.486	4.812
35- Otras manufacturas N.C.P.: reciclaje	631	653	665	677	5.839	6.199	6.489	2.354	2.433	2.452	2.458	2.599	2.734	2.779
37 Venta, mantenimiento y reparación de vehículos a motor y motocicletas. Venta minorista de combustible	-	-	-	-	-	-	-	1.916	1.951	1.952	1.996	2.047	2.086	2.069
50 Comercio mayorista	3.846	3.989	3.986	4.038	4.038	4.048	4.147	3.718	3.708	3.863	3.887	3.907	3.952	4.039
51 Comercio minorista	2.620	2.695	2.678	2.701	2.694	2.704	2.755	2.243	2.245	2.261	2.269	2.338	2.397	2.383

Tabla A.8. EE.UU. Salarios reales (1991-2004). Sectores comercializables. Dólares constantes de 1993. (Fuente: elaboración propia a partir de BLS y BEA.)

EE.UU. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
H Hoteles y restaurantes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
60 Transporte terrestre	3.536	3.617	3.543	3.572	3.542	3.549	3.624	3.044	3.153	3.131	3.099	3.071	3.132	3.150
61 Transporte marítimo	11.546	11.434	12.122	12.178	12.073	11.606	11.739	4.551	4.669	4.222	4.518	4.685	4.644	4.765
62 Transporte aéreo	6.275	6.475	6.602	6.785	6.858	6.706	6.524	4.111	4.413	4.298	4.494	4.650	4.711	4.659
63 Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	799	820	818	786	755	723	732	2.911	2.763	2.858	2.829	2.889	2.945	3.114
64 Correo y telecomunicaciones	3.967	4.029	4.112	4.257	4.210	4.128	4.146	5.188	5.406	5.476	5.198	5.251	5.673	5.963
J Intermediación financiera	5.914	5.750	5.438	5.186	4.372	4.477	4.608	4.515	4.662	4.929	5.129	5.055	5.079	5.266
O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	33.805	35.799	36.310	35.745	35.768	35.592	36.554	23.062	22.937	23.644	24.107	25.035	26.220	26.674
TOTAL COMERCIALIZABLES	3.878	3.960	3.945	3.940	4.393	4.532	4.620	3.992	4.099	4.226	4.247	4.331	4.475	4.541

Tabla A.8. (Continuación) EE.UU. Salarios reales (1991-2004). Sectores comercializables.
Dólares constantes de 1993. (Fuente: elaboración propia a partir de BLS y BEA.)

Argentina. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca	76,03	72,58	69,33	67,92	73,72	72,98	71,34	63,61	62,08	58,43	57,83	63,52	55,01	47,71
C Minería y canteras	15,52	13,98	12,39	11,03	11,20	19,58	18,40	16,19	15,41	14,92	15,19	16,55	16,07	16,11
15-16 Comida, bebida y tabaco	75,42	71,56	65,54	61,05	62,41	58,77	56,56	51,25	51,18	48,82	48,39	53,49	49,31	45,71
17-18 Textiles y productos textiles	67,69	62,88	55,07	48,61	46,54	53,13	52,24	49,84	50,52	49,42	50,13	54,57	58,18	62,02
19 Piel y calzado	59,56	56,13	50,32	45,50	44,80	57,40	54,39	49,08	49,06	48,35	48,37	53,18	54,50	53,31
20 Madera, corcho y derivados	50,46	47,66	43,17	39,72	39,50	49,30	50,04	43,67	41,34	36,56	33,89	34,00	32,45	31,33
21-22 Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	44,37	41,44	36,97	33,25	32,43	40,28	38,39	37,47	39,91	39,93	41,04	45,81	45,10	46,41
23 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	41,65	39,83	36,18	33,18	33,56	19,39	18,44	16,94	17,26	17,46	18,56	21,32	21,76	23,09
24 Química y derivados	38,54	35,89	32,06	28,84	28,32	29,16	27,78	25,74	26,18	25,41	25,32	28,00	27,59	27,85
25 Caucho y plástico	38,00	35,60	31,81	28,73	28,05	33,52	32,20	30,77	31,89	31,00	31,35	34,83	35,58	37,14
26 Otros minerales no metálicos	40,97	37,88	33,31	29,92	29,04	39,91	38,99	37,13	38,51	36,98	35,32	37,14	37,48	38,59
27-28 Metales básicos y fabricación de productos metálicos	42,98	40,90	37,09	33,89	33,46	41,46	41,84	37,45	35,46	31,69	29,15	29,36	28,00	27,29
29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	43,41	41,04	36,84	33,21	32,32	37,06	37,27	34,02	33,42	30,33	28,87	30,03	30,07	30,63
30-33 Equipamiento eléctrico y óptico	36,32	33,95	30,28	27,20	26,39	36,24	33,85	32,19	32,97	32,28	32,90	34,46	34,61	37,39
34-35 Equipos de transporte	39,42	36,64	32,21	28,50	27,24	30,83	30,21	28,47	26,90	25,11	24,22	25,35	24,39	24,80
36-37 Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	38,24	37,01	34,17	31,68	31,73	42,09	41,56	41,01	43,12	42,55	42,75	45,90	48,54	54,59
E Electricidad, gas y agua	30,43	24,24	17,35	18,13	19,41	25,41	24,25	23,84	25,82	26,49	28,07	32,89	32,40	32,48
F Construcción	56,94	50,87	45,33	42,21	40,17	37,11	39,05	38,40	40,23	36,66	34,85	31,65	33,89	37,42
51 Comercio mayorista	92,23	87,27	84,66	74,97	68,70	49,58	47,73	45,48	47,03	46,31	46,94	51,08	50,23	50,72
52 Comercio minorista	77,91	74,08	72,19	64,24	59,17	45,09	43,73	44,71	49,64	52,19	56,09	63,06	63,10	66,69
H Hoteles y restaurantes	66,76	63,96	58,69	51,93	58,71	49,86	47,58	45,09	46,58	46,32	46,82	51,32	50,31	50,51

Tabla A.9. Argentina. Requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados (1991-2004).
Puestos de trabajo por millón de dólares constantes de 1993. (Fuente: elaboración propia a partir del INDEC, Ministerio de Trabajo y OIT.)

Argentina. CIU-Rev.3 (WIOD)		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
60	Transporte terrestre	41,87	39,13	37,87	39,39	40,27	37,58	37,68	36,32	38,47	37,80	38,15	42,35	41,23	41,39
61	Transporte marítimo	49,63	47,07	46,86	50,40	53,30	41,92	41,73	45,41	54,90	60,77	71,98	104,44	154,59	301,32
62	Transporte aéreo	39,43	36,36	34,72	35,67	35,95	23,83	22,73	21,65	23,80	25,10	26,25	30,84	31,41	34,67
63	Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	64,08	59,83	59,57	63,47	67,50	40,19	39,47	37,92	38,72	37,86	37,93	41,59	40,77	41,42
64	Correo y telecomunicaciones	34,79	33,06	32,85	34,92	37,04	27,75	28,30	30,52	34,24	36,62	38,84	44,64	43,36	40,17
J	Intermediación financiera	41,73	39,20	30,82	37,37	35,92	35,94	34,16	35,98	41,02	43,82	47,16	55,07	53,63	57,33
70	Actividades inmobiliarias	53,98	42,95	42,08	39,81	45,05	54,40	50,09	37,33	32,05	26,48	22,82	22,25	18,86	15,86
71-74	Alquiler de maquinaria y equipo; otros servicios prestados a empresas	26,53	21,47	20,42	18,86	20,67	23,75	23,74	27,70	34,36	41,04	49,54	62,92	79,89	110,57
L	Administración pública y defensa; Seguridad Social	48,42	42,61	36,97	32,72	35,27	77,85	70,97	74,28	79,23	80,01	86,92	105,44	100,55	92,87
M	Educación	88,50	75,45	72,90	66,82	62,33	39,43	40,97	50,01	56,21	59,65	64,85	79,25	78,06	75,35
N	Salud; instituciones de asistencia social	61,92	59,43	52,17	46,31	48,00	40,16	36,91	36,32	39,63	41,73	45,24	54,21	54,53	55,58
O	Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	153,97	140,77	118,38	106,45	119,54	88,06	79,72	71,56	71,61	70,24	71,96	81,28	80,35	80,12
P	Servicios personales y de los hogares; organizaciones internacionales; actividades no bien especificadas	94,93	85,54	78,00	65,57	63,07	17,48	16,89	17,24	18,47	19,36	20,89	23,78	25,25	28,59
COMERCIALIZABLES		60,31	56,91	51,90	48,83	49,42	47,17	45,49	42,96	43,84	42,54	42,59	46,78	44,32	43,73
NO COMERCIALIZABLES		60,39	54,37	50,08	44,92	44,84	41,42	40,02	41,02	44,17	44,68	46,79	52,50	51,93	54,13

Tabla A.9. (Continuación) Argentina. Requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados (1991-2004). Puestos de trabajo por millón de dólares constantes de 1993. (Fuente: elaboración propia a partir del INDEC, Ministerio de Trabajo y OIT.)

EE.UU. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A- Agricultura, caza, silvicultura y pesca	33,09	31,77	27,29	23,75	21,44	13,28	10,12	10,64	11,42	11,04	11,06	11,27	10,22	8,66
B Minería y canteras	11,05	10,30	10,04	10,01	10,31	12,59	8,16	9,15	8,73	7,66	7,40	7,44	6,58	6,05
15- Comida, bebida y tabaco	18,88	18,23	15,38	13,33	12,30	11,75	11,62	11,60	11,15	11,04	10,97	10,75	10,46	9,91
17- Textiles y productos textiles	24,42	23,75	21,89	20,09	18,76	13,79	18,81	18,53	17,86	17,48	17,74	16,55	16,22	14,45
19 Piel y calzado	26,91	26,10	22,74	20,16	18,40	19,59	17,43	17,65	17,04	16,65	17,12	17,44	16,72	16,52
20 Madera, corcho y derivados	14,49	14,05	14,21	14,94	16,47	14,33	16,31	16,42	15,99	16,39	16,54	16,21	15,47	14,14
21- Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	16,21	15,70	14,79	13,80	13,22	9,79	12,02	11,84	11,12	11,69	12,15	11,46	11,13	10,37
22 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	11,57	10,96	10,47	10,01	9,87	5,58	5,24	5,33	5,98	4,81	4,36	4,73	3,28	2,81
24 Química y derivados	18,36	17,77	14,60	12,50	11,21	10,14	9,33	9,38	9,22	8,99	9,04	8,38	7,91	7,21
25 Caucho y plástico	15,59	15,20	14,80	14,86	15,77	15,56	13,42	13,31	12,93	12,87	13,04	12,39	11,95	11,26
26 Otros minerales no metálicos	16,57	15,92	14,09	12,50	11,22	18,81	13,27	13,26	12,91	13,29	13,64	13,06	12,71	12,22
27- Metales básicos y fabricación de productos metálicos	18,53	17,63	16,88	15,93	15,43	16,05	13,39	13,42	13,40	13,17	14,00	13,40	13,16	11,65
29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	20,59	19,62	16,58	13,99	12,22	11,15	13,24	12,80	12,68	12,50	13,00	12,53	12,11	11,19
30- Equipamiento eléctrico y óptico	15,52	14,66	12,95	11,47	10,72	11,56	12,05	12,01	11,76	11,04	12,25	11,36	10,72	9,40
34- Equipos de transporte	17,92	17,12	13,54	10,80	9,02	11,59	11,99	11,77	11,35	11,13	11,34	10,63	10,30	9,81
36- Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	34,22	33,13	29,50	26,17	23,73	20,21	22,53	21,85	21,42	21,25	21,81	20,47	19,79	18,97

Tabla A.10. EE.UU. Requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados (1991-2004).
Puestos de trabajo por millón de dólares constantes de 1993. (Fuente: elaboración propia a partir de BLS y BEA.)

EE.UU. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos a motor y motocicletas.	10,29	9,84	10,76	10,95	11,59	9,51	6,37	6,53	6,95	6,99	7,76	6,36	5,37	4,48
Venta minorista de combustible														
51 Comercio mayorista	25,36	24,20	22,27	20,64	19,96	14,00	15,12	14,82	14,60	14,31	14,29	14,05	13,68	13,22
52 Comercio minorista	25,46	24,57	25,59	26,82	28,84	24,58	24,25	24,30	23,84	23,57	23,94	23,43	23,16	22,53
H Hoteles y restaurantes	14,01	13,50	13,65	13,41	13,48	14,65	11,70	11,73	11,75	11,41	11,49	11,31	11,03	10,60
60 Transporte terrestre	72,97	70,64	39,74	28,01	21,77	25,23	18,79	18,32	18,21	18,25	18,62	17,75	17,13	16,75
61 Transporte marítimo	32,24	31,66	31,06	30,68	31,32	23,98	28,96	28,41	27,88	27,36	27,64	26,84	26,44	25,88
62 Transporte aéreo	16,92	16,42	15,22	14,06	13,18	12,97	15,52	15,28	14,98	14,58	14,45	14,17	13,69	12,99
Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	12,08	11,71	10,50	9,55	9,08	8,84	10,88	11,01	10,98	10,03	9,99	9,81	9,07	8,29
64 Correo y telecomunicaciones	14,64	14,16	13,33	12,36	11,75	11,54	12,08	12,28	12,23	12,28	13,62	12,96	11,52	10,78
J Intermediación financiera	17,00	17,00	43,74	25,31	20,78	20,43	18,09	18,08	18,30	17,71	17,57	16,79	16,50	15,80
O Otros servicios sociales y personales (incluido esparcimiento)	12,29	11,83	11,63	10,96	10,23	10,07	8,49	8,80	9,07	9,05	9,09	8,30	7,95	7,32
COMERCIALIZABLES	7,60	7,29	6,84	6,41	6,07	5,74	5,64	5,63	5,48	5,34	5,48	5,32	5,08	4,83
NO COMERCIALIZABLES	14,64	14,39	13,70	12,96	12,44	12,32	12,20	11,92	11,75	11,55	11,45	11,35	11,07	10,80

Tabla A.10. (Continuación) EE.UU. Requerimientos de trabajo unitarios verticalmente integrados (1991-2004). Puestos de trabajo por millón de dólares constantes de 1993. (Fuente: elaboración propia a partir de BLS y BEA.)

Argentina. CIU-Rev.3 (WIOD)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A-B Agricultura, caza, silvicultura y pesca	2,40	4,08	5,21	6,37	4,37	4,95	5,36	6,22	6,97	8,71
C Minería y canteras	0,48	0,86	1,19	1,62	1,98	3,02	2,59	5,26	5,46	7,39
15-16 Comida, bebida y tabaco	3,72	3,10	3,25	3,03	3,36	3,64	3,39	3,10	3,02	2,86	3,17	3,09	3,15	3,67
17-18 Textiles y productos textiles	1,93	1,58	1,42	1,23	1,19	1,78	1,22	1,18	1,13	1,05	0,99	1,08	1,27	2,16
19 Piel y calzado	0,90	0,76	0,70	0,74	0,76	0,87	0,89	0,78	0,79	0,77	0,72	0,84	0,83	0,92
20 Madera, corcho y derivados	0,48	0,43	0,42	0,37	0,11	0,15	0,12	0,43	0,42	0,33	0,29	0,28	0,30	0,43
21-22 Pulpa de papel, papel, impresión y publicación	1,42	1,21	1,17	1,13	1,40	2,35	1,70	1,33	1,40	1,35	1,34	1,63	1,66	2,10
23 Coque, refinado de petróleo y combustible nuclear	1,97	1,70	1,43	1,31	1,32	1,58	1,61	1,25	1,29	2,79	2,63	2,69	5,68	8,43
24 Química y derivados	0,85	0,67	0,65	0,72	0,88	1,02	1,03	1,01	1,03	1,07	1,05	1,38	1,52	1,82
25 Caucho y plástico	0,86	0,69	0,60	0,53	0,55	0,66	0,69	0,65	0,65	0,64	0,60	0,76	0,85	1,17
26 Otros minerales no metálicos	0,90	0,71	0,69	0,65	0,25	0,20	0,26	0,75	0,81	0,73	0,68	0,71	0,81	1,05
27-28 Metales básicos y fabricación de productos metálicos	1,62	1,36	1,17	1,14	1,03	1,19	1,42	1,51	1,32	1,24	1,05	1,44	1,46	2,15
29 Maquinaria y productos metálicos N.C.P.	0,39	0,31	0,32	0,33	0,64	0,77	0,65	0,50	0,48	0,43	0,40	0,45	0,44	0,59
30-33 Equipamiento eléctrico y óptico	3,04	2,33	2,11	1,81	2,16	2,61	2,24	1,95	1,76	1,53	1,33	1,64	1,55	2,23
34-35 Equipos de transporte	1,51	1,25	1,31	1,47	1,26	1,04	0,94	0,94	0,96	0,94	0,84	0,82	0,71	1,04
36-37 Otras manufacturas N.C.P.; reciclaje	2,60	2,17	2,33	2,39	0,31	0,48	0,39	1,03	1,05	0,99	0,92	0,92	1,02	1,52
51 Comercio mayorista	0,90	0,61	0,72	0,75	0,81	0,82	0,83	0,75	0,75	0,90
60 Transporte terrestre	0,81	0,76	0,64	0,76	0,80	0,83	0,85	0,76	0,75	0,95
61 Transporte marítimo	0,68	0,58	0,52	1,51	1,87	2,66	3,12	4,27	7,04	15,57
62 Transporte aéreo	0,82	0,61	0,64	1,00	1,08	1,33	1,22	1,12	1,24	1,66
63 Actividades auxiliares de transporte; agencias de viajes	3,60	2,26	2,57	0,66	0,74	0,74	0,75	0,69	0,63	0,67
64 Correo y telecomunicaciones	1,32	1,08	1,34	1,08	1,14	1,30	1,44	1,31	1,11	1,24
J Intermediación financiera	2,21	2,24	3,03	3,19	3,74	4,26	4,89	4,92	4,58	5,35
O Otros servicios (Incl. esparcimiento)	0,17	0,12	0,83	1,17	1,28	1,18	1,19	1,23	1,25	1,56
COMERCIALIZABLES	2,40	2,21	2,29	2,41	2,06	2,07	1,92	2,15	2,27	2,23	2,20	0,63	0,56	0,56

Tabla A.11. Tipo de cambio real Argentina-EE.UU. (1991-2004). Bienes comercializables. (Fuente: elaboración propia a partir del INDEC, Ministerio de Trabajo y OIT.)

Bibliografía

Referencias bibliográficas

- Agiatello, O. R. (2001): *La tarea arquitectónica de la Cancillería*, Banco Interamericano de desarrollo.
- Álvarez, I. (2013): *Financiarización, nuevas estrategias empresariales y dinámica salarial: el caso de Francia entre 1980-2010*, Tesis doctoral, Universidad Complutense, Madrid.
- Ancarola, P. (1989): *Liberalismo nacional*, Corregidor, Buenos Aires.
- Antonio, S.L. (2006): *Competitive diversification in resource abundant countries: Argentina after the collapse of the convertibility regime*, Documento de trabajo, Institute of Social Studies (ISS), La Haya.
- Antonopoulos, R. (1997): *An alternative theory of real exchange rate determination for the greek economy*, Tesis doctoral, New School for Social Research, Nueva York.
- Apella, I. (2006). «Demanda heterogénea y segmentación de mercado: el sistema argentino de fondos de pensiones», *Revista de la CEPAL*, n.º 89.
- Arriola, J. y Guerrero, D. (Eds.) (2000): *La nueva economía política de la globalización*, Universidad del País Vasco, Bilbao.
- Arrizabalo, X. (1993): *Transnacionalización y Subdesarrollo. Chile, 1973-1990: Resultados y significado histórico de la Dictadura y el neoliberalismo*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense, Madrid.
- Arrizabalo, X. (1995): *Milagro o quimera. La economía chilena durante la Dictadura*, Los Libros de la Catarata, Madrid.
- Arrizabalo, X. (Ed.) (1997): *Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significado de las políticas del FMI y el BM*, Síntesis, Madrid.
- Arrizabalo, X. (2001): *Proyecto docente*, Mimeo, Universidad Complutense, Madrid.

- Arrizabalo, X. (2014): *Capitalismo y economía mundial*, Instituto Marxista de Economía, Madrid.
- Azpiazu, D. (2001): «Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatizaciones y beneficios extraordinarios», Documento de Trabajo n.º 2 del proyecto *Privatización y Regulación en la Economía Argentina*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).
- Azpiazu, D., y Schorr, M. (2003): «La renegociación de los contratos entre la administración Duhalde. ¿Replanteo integral de la relación estado-empresas privatizadas o nuevo sometimiento a los intereses de estas últimas?», *Realidad Económica*, n.º 193.
- Bahmani-Oskooee, M. y Hajilee, M. (2010): «On the relation between currency depreciation and wages», *Applied Economics Letters*, Vol. 17, pp. 525-530.
- Baima de Borri, M.; Cesilini, S. y Rofman, A. (Eds.) - Banco Mundial (2000): *Privatizaciones e impacto en los sectores populares*, Ed. Belgrano, Buenos Aires.
- Balassa, B. y Berlinski, J. (Coords.)-Banco Mundial (1985): *Development strategies for semi-industrial economies*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Bambaci, J.; Saront, T. y Tomassi, M. (1999): «The Political Economy of Economic Reforms in Argentina», Documento de trabajo n.º 28. Centro de Estudios para el Desarrollo Institucional.
- Banco Mundial (varios años): *Informe sobre el Desarrollo Mundial*, MundiPrensa, Madrid.
- Basualdo, E.; Lozano, C. y Schorr, M. (2002): «Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la presidencia Duhalde. El nuevo plan social del gobierno», *Realidad Económica*, Vol. 12, n.º 186 (16 de febrero - 31 de marzo).
- Beccaria, L. y López N. (1996): «Notas sobre el comportamiento del mercado de trabajo urbano», en *Sin Trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*. Unicef-Losada. Buenos Aires.
- Bekerman, M. y Sirlin, P. (1997): «Efectos de la apertura y de la integración regional en las pautas de comercio. El caso de la Argentina», *El trimestre económico*, Vol. 64, n.º 255 (julio-septiembre), pp. 369-403.
- Beltrán, G. (1999). «La crisis de los ochenta bajo la mirada de los sectores dominantes. Justificación e inicio del proceso de reformas estructurales de los años noventa», *Época, revista argentina de economía política*, n.º 1 (diciembre).
- Benavente, A.; Casinelli, A. y Jaraquemada, J. (2001): *Las variables políticas y económicas en la crisis argentina y su incidencia en Chile*, Universidad Diego Portales, Facultad de Ciencias Administrativas, Dirección de posgrado.
- Bernal-Meza, R. (2001): «Argentina: ¿crisis coyuntural o estructural?», *Carta Internacional*, n.º 99, pp. 7-10.
- Bertranou, F.M.; Grushka, C.O. y Rofman, R. (2001): *Evolución reciente de la cobertura previsional argentina*, Red de Información Alternativa de la Seguridad Social.

- Berzosa, C. (1993): «El comercio internacional, ¿beneficioso o perjudicial para los países del Tercer Mundo?», en González, S. (Coord.): *Temas de organización económica internacional*, McGraw-Hill, Madrid.
- Bhaduri, A. y Marglin, S. (1990): «Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies», *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 14, pp. 373-393.
- Bordón, M. (2011): «El papel de las finanzas en la dinámica económica argentina entre 1976 y 2001», *Papeles de Europa*, Vol. 22, pp. 103-137.
- Borón, A.; Gambina, J. y Minsburg, N. (Comps.) (2002): *Tiempos violentos. Neoliberalismo, globalización y desigualdad en América Latina*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Buenos Aires.
- Braun, O. (1970): *Desarrollo del capital monopolista en Argentina*, Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires.
- Buendía, L. (2005): *Destrucción económica y recuperación de empresas en Argentina en la última década*, Trabajo de investigación pre-doctoral, Facultad de CC. Económicas, Universidad Complutense, Madrid.
- Buendía, L. (2012): *Dinámica de crecimiento, distribución de la renta y movimiento obrero: El estado de bienestar sueco en una perspectiva de largo plazo*, Tesis doctoral, Universidad Complutense, Madrid.
- Bulacio, J.M. (1999): *La carga impositiva sobre el capital y el trabajo*, Universidad Nacional de Tucumán, San Miguel de Tucumán.
- Burdisso, T. y D'Amato, L. (1999): *Prudential regulations, restructuring and competition: the case of the Argentine Banking Industry*, Documento de trabajo, Banco Central de la República Argentina.
- Burdisso, T.; D'Amato, L. y Molinari, A. (1998): *Privatización de bancos en Argentina: ¿el camino hacia una banca más eficiente?*, Documento de trabajo, Banco Central de la República Argentina.
- Bustelo, P. (1998): *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Síntesis, Madrid.
- Bustelo, P. (2002): «Los orígenes de la crisis financiera de Argentina: Una comparación con las crisis asiáticas», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, n.º 2715 (7-13 de enero), pp. 9-14.
- Cabrer, B., Contreras, D. y Miravete, E. (1991): «Agregación de sectores en tablas Input-Output: una aplicación del análisis Cluster», *D: Herri Ekonomiaz*, n.º 10, pp. 73-90.
- Cafiero, M. (2005): *El FMI y la debacle argentina: 1976-2003*. Informe para la Honorable Cámara de Diputados de la Nación Argentina, Buenos Aires.
- Carlevari, I.J.F. y Carlevari, R.D. (1996): *La Argentina: estructura humana y económica*, Editores Macchi, Buenos Aires.

- Castellani, A. y Schorr, M. (2004). «Argentina: Convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico», *Cuadernos del CENDES*, n.º 57 (sept.-dic. 2004).
- Centrágolo, O. y Gatto, F. (2002): *Las provincias en la crisis argentina. Algunos elementos para discutir las prioridades de la cooperación internacional*, Documento de trabajo, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Centro de Estudios Legales y Sociales (2000): *Informe sobre la situación de los derechos humanos en Argentina*, Eudeba, Buenos Aires.
- CEPAL (1997): *La brecha de la equidad*, Naciones Unidas, Nueva York.
- CEPAL (2002): *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile.
- CEPAL (varios años): *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- CEPAL (varios años): *Estudio económico de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- CEPAL (varios años): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- CEPAL (varios años): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- CEPAL (varios años): *Panorama social de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- Chevnik, P. (2001): *Proceso de apertura realizado por la economía argentina en la década del noventa: Impacto y reestructuración en el sector industrial*, Trabajo de investigación, Inédito, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Chilcote, E.B. (1997): *Interindustry structure, relative prices, and productivity: An Input-Output Study of the U.S. and O.E.C.D. Countries*, Tesis doctoral, New School for Social Research, Nueva York.
- Chisari, O.O. y Romero, C.A. (1997): *Promotion of equity and poverty alleviation in Argentina. An appraisal of the consequences of the recent economic reform and CGE evaluation of alternative policies*, Informe del Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).
- Colomiris, C. (2006): *Devaluation with contract redenomination in Argentina*, Documento de trabajo 12644, National Bureau of Economic Analysis, Cambridge, MA.
- Coloma, G.; Gerchunoff, P. y Olmos, M. (1994): *La privatización de Aerolíneas Argentinas*, Documento de trabajo, CEPAL, Santiago de Chile.
- Cominetti, R. y Di Gropello, E. (1994): *El gasto social en América Latina: Un examen cuantitativo y cualitativo*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Coremberg, A. (2015): «Midiendo la productividad y las fuentes del crecimiento de la economía argentina. El proyecto ARKLEMS+LAND», en Coremberg, A. (Ed.): *Progresos en la medición de la economía*, Asociación Argentina de Economía Política, Buenos Aires

- Coremberg, A. y Pérez, F. (Eds.) (2010): *Fuentes del crecimiento y la productividad en Europa y América Latina*, Fundación BBVA, Bilbao.
- Damill, M. (Ed.) (1992): *Argentina: evolución económica, financiación externa y cambio político en la década de los ochenta*, Fundación CEDEAL, Madrid.
- De Grauwe, P. (2012): *In search of symmetry in the eurozone*, Working paper, Centre for European Policy Studies
- De Pablo, J.C. (1995): *Política económica y resultados: Argentina, 1957-1994*, en Internet: www.depabloconsult.com.ar/economia_argentina-post/pdf/escritos-14.pdf.
- Díaz, D. (1994): *Crisis y cambios estructurales en América Latina: Argentina, Brasil y México durante el periodo de entreguerras*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Díaz, M.A. (1996): *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Síntesis, Madrid.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2004a), «Le néolibéralisme sous hégémonie états-unienne», en Chesnais, F. (dir.), *La finance mondialisée: racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, Découverte, París, pp. 71-98.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2004b): *Capital resurgence. Roots of the Neoliberal Revolution*, Harvard University Press, Harvard, Mass.
- Edwards, S. (1995): *Crisis and reform in Latin America: from despair to hope*, Banco Mundial/Oxford University Press, Nueva York.
- Eichengreen, B. (2000): *La globalización del capital*, Antoni Bosch editor, Barcelona.
- Eiras, A. y Schaefer, B. (2001): *La crisis en Argentina: Una 'ausencia de capitalismo'*, The Heritage Foundation, Washington.
- Elias, E. (2009): *Estudio comparativo de la competitividad bilateral entre China y Estados Unidos: una aplicación de la teoría del valor trabajo*, Tesis doctoral, Universidad Complutense, Madrid.
- Emmanuel, A. (1969): *El intercambio desigual*, [1972] Siglo XXI, México.
- Emmanuel, A.; Bettelheim, Ch.; Amin, S. y Palloix, Ch. (1972): *Imperialismo y comercio internacional el intercambio desigual*, Siglo XXI, Madrid.
- Esper, J.L. (1998): *El pacto fiscal*, Conferencia «El Pacto Fiscal, Fortalezas, Debilidades, Desafíos», CEPAL, Esper Grupo Consultor.
- Estrada, B.; Paz, M.^aJ.; Sanabria, A. y Uxó, J. (2013): *Qué hacemos con la competitividad*, Akal, Madrid.
- Fabiane, G.M. (2012): *Teoría y economía aplicada de la competitividad internacional: comprobaciones teóricas y aplicaciones empíricas en el comercio internacional de mercancías agrícolas de los Estados Unidos*, Tesis doctoral, Universidad Complutense, Madrid.

- Fanelli, J.M. (2002): «Crecimiento, inestabilidad y crisis de la Convertibilidad en Argentina», *Revista de la CEPAL*, n.º 77 (agosto).
- Félix, M. (2011): *Un estudio sobre la crisis en un país periférico. La economía argentina del crecimiento a la crisis, 1991-2002*. El Colectivo, Buenos Aires.
- Folcini, E.E. (2001): *Deuda externa argentina. Estrategias para su solución*, Universidad Católica de Argentina, Buenos Aires.
- Fondo Monetario Internacional (mensual, varios números): *Balance of Payments Statistics*, FMI, Washington.
- Fondo Monetario Internacional (varios años): *Balance of Payments Statistics Yearbook*, FMI, Washington.
- Fonseca Castro, Jorge (1992): *Especialización productiva dentro de la economía mundial, industrialización y desindustrialización. El caso de Argentina hasta 1984*, Tesis Doctoral, Editorial de la Universidad Complutense, Madrid.
- Fonseca, J. (1983a): *Internacionalización de las relaciones sociales y desnacionalización del capital argentino*. Trabajo presentado en el Seminario “Internacionalización del capital y desarrollo económico”, Universidad Complutense de Madrid, Departamento de Economía Internacional y Desarrollo.
- Frank, R.G. (1973): *Matriz Insumo-Producto para la economía argentina, 1973*, en Internet: http://www.anav.org.ar/sites_personales/5/
- Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL)-Asociación de Administradoras Privadas (ASAP) (1998): *La reforma previsional en Argentina. El impacto macroeconómico y la organización del mercado de las AFJP*, Manantial SRL, Buenos Aires.
- Gaba, E. (Dir.) (1997): *Argentina. Análisis macroeconómico y sectorial*, Informe n.º 29, Banco Francés del Río de la Plata.
- Gambina, J. (Comp.) (2002): *La globalización económico-financiera. Su impacto en América Latina*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Buenos Aires.
- García Vázquez, E. (1995): *La política económica argentina en los últimos cincuenta años*, Editores Macchi, Buenos Aires.
- Garuda, Gopal (2000), «The distributional effects of the IMF programs. A cross-country analysis», *World Development*, n.º 28, issue 6, pp. 1031-1051.
- Gasparini, L.; Marchionni, M. y Sosa, W. (2001): *La distribución del ingreso en la Argentina. Evidencia, determinantes y políticas*, Documento de trabajo, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.
- Gerchunoff, P. y Cánovas, G. (1994): *Las privatizaciones en Argentina. Impactos micro y macroeconómicos*, CEPAL, Santiago de Chile.

- Gerchunoff, P. y Torre, J. C. (1999): *La economía política de las reformas institucionales en Argentina. Los casos de la política de privatización de Entel, la reforma de la Seguridad Social y la reforma laboral*, Documento de trabajo R-349, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.
- Gill, L. (1996): *Fundamentos y límites del capitalismo*, Trotta, Madrid, 2002.
- Giosa, N. (2004a). *La reforma laboral versus la necesidad de generar empleo y promover su institucionalidad*, CIEPP, Serie «Análisis de coyuntura», documento n.º 2.
- Giosa, N. (2004b). *La evolución del empleo a corto plazo. ¿Recuperación o nuevo patrón de crecimiento?*, CIEPP, Serie «Análisis de coyuntura», documento n.º 3.
- Giosa, N. (2005). *Las proyecciones oficiales y las posibilidades de generar empleo y reducir el desempleo en Argentina*, CIEPP, Serie «Análisis de coyuntura», documento n.º 8.
- Goldin, Adrián O. (2001). *Continuidad y cambio en el sistema argentino de relaciones laborales y en su marco jurídico*, Universidad de San Andrés, área de Administración, documento n.º 20.
- Graña, J.M., Kennedy, D. (2008): *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación*, Documento de trabajo n.º 12, CEPED, Buenos Aires
- Grupo de Protección Social del Departamento de Desarrollo Humano, Oficina regional para América Latina y el Caribe, Banco Mundial (2000): *Gestión del riesgo social en Argentina*, Oficina del Banco Mundial en Argentina, Buenos Aires.
- Guerrero, D. (1992): «Labor, capital and state redistribution. The evolution of net taxes in Spain (1970-1987)», *International Journal of Political Economy*, 22/3, pp. 46-71.
- Guerrero, D. (1995): *Competitividad: Teoría y política*, Ariel, Barcelona.
- Guerrero, D. (1996): «La técnica, los costes, la ventaja absoluta y la competitividad», *Revista de Comercio Exterior*, mayo, pp. 400-407.
- Guerrero, D. (1997): *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Trotta, Madrid.
- Guerrero, D. (2000a): «La teoría laboral del valor y el análisis input-output», Ponencia presentada en las VII Jornadas de Economía Crítica, Albacete, 3-5 de febrero.
- Guerrero, D. (Ed.) (2000b): *Macroeconomía y crisis mundial*, Trotta, Madrid.
- Guerrero, D. (Coord.) (2002): *Lecturas de economía política*, Síntesis, Madrid.
- Guido, P. (2001): *Perspectivas sobre la crisis económica argentina*, Fundación Atlas, Buenos Aires.
- Guo, J.; Lawson, A.M. y Planting, M.A. (2002): «From make-use to symmetric I-O tables: an assessment of alternative technology assumptions», Ponencia presentada en la 14th International Conference on Input-Output Techniques, Montreal, Canadá, 10-15 de octubre.

- Hufbauer, G. C. (1966): *Synthetic materials and the theory of international trade*. Harvard University Press, Cambridge.
- Instituto Internacional del Desarrollo (mensual; varios números): *Actualidad Latinoamericana*, Instituto Internacional del Desarrollo, Madrid.
- Jeannot, F. (1991): *Argentina: economía y política de una transición prolongada (1996/1990)*, Universidad Autónoma Metropolitana, Buenos Aires.
- Johnson, Harry G (1958): *Internacional trade and economic growth: studies and pure theory*, George Allen and Unwin, Londres, pp. 17-56.
- Juan, O. de y Febrero, E. (2000): «Measuring productivity from vertically integrated sectors», *Economic Systems Research*, Vol. 12, N.º 1, pp. 65-82.
- Kaldor, N. (1964): «International trade and economic development», *Journal of Modern African Studies*, 2/4. pp. 491-511.
- Kaldor, N. (1978): «The effects of Devaluations on Trade», en Kaldor, N.: *Further essays on applied economics*, Duckworth, Londres.
- Katz, C. (2002): «El paisaje de la gran rebelión», *Pensamiento Crítico*, (5 de marzo).
- Katz, C. (2006). *Coyuntura, modelo y distribución. Las tendencias de la economía argentina*, en Internet: www.netforsys.com/claudiokatz/
- Katz, J. y Kosacoff, B. (1989): *El proceso de industrialización en la Argentina: Evolución, retroceso y prospectiva*, Centro Editorial de América Latina, Buenos Aires.
- Kigel, M.A. (1998): *Debt Management. Some Reflections Based on Argentina*, Documento de trabajo n.º 364, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.
- Kosacoff, B. (1993): *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*, Alianza Editorial/CEPAL, Buenos Aires.
- Kosacoff, B. (1998): *Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*. Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- Kravis, I.B.; Heston, A.W. y Summers, R.(1983): *The share of services in economic growth. Global Econometrics: Essays in Honor of Lawrence R. Klein, Edited by F. Gerard Adams and Bert G. Hickman*, Center for International Comparisons, Filadelfia.
- Krueger, Anne O. (1990): «Government Failures in Development», *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, n.º 3, pp. 9-23.
- Krueger, Anne O. (1996): *La economía política de la reforma en los países en desarrollo*, Alianza, Madrid.
- Krugman, P. (1979): «Increasing returns, monopolistic competition and international trade», *Journal of International Economics*, vol. 9, noviembre, pp. 469-479.

- Krugman, P. (1983): «New theories of trade among industrial countries», *American Economic Review*, vol. 73, mayo, pp. 343- 347.
- Lal, Deepak (1983): *The Poverty of 'Development Economics'*, Institute of Economic Affairs, Londres.
- Lanteri, L.N. (2001): «Choques externos y reasignación sectorial de recursos. Evidencia para la economía argentina», *El trimestre económico*, Vol. 68, n.º 271 (julio-septiembre), pp. 369-403.
- Lavoie, M. (2014): *Post-keynesian economics, New foundations*, Edward Elgar, Northampton (Massachusetts).
- Lavoie, M. y Stockhammer, E. (2012): «Wage-led Growth: Concept, Theories and Policies», *Conditions of Work and Employment Series*, núm. 41.
- Leontief, W. (1941), *The structure of American Economy 1919-1929*. Harvard University Press, Cambridge.
- Levi, E. (2001): *Diez años de Convertibilidad. La experiencia argentina*, Documento de trabajo. Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires.
- Lindner, S.; Legault, J. y Guan, D. (2013): «Disaggregating the electricity sector of China's input-output table for improved environmental life-cycle assessment», *Economic Systems Research*, Vol. 25 n.º 3, pp. 300-320.
- Lindner, S.B.: (1965): *Trade and Trade Policy for Development*, F.A. Praeger, Nueva York.
- Little, I.M. (1982): *Development Economics: Theory, Policy and International Relations*, Basic Books, Nueva York.
- Lo Vuolo, R.M. (2000): «El régimen económico del Plan de Convertibilidad. Lecciones para el análisis comparativo», Trabajo presentado en el Colloque du GREITD *Mondialisation économique et gouvernement des sociétés : l'Amérique latine, un laboratoire?*, París, 7-8 de junio.
- Lo Vuolo, R.M. (2005). *Pagos anticipados al FMI: honrar las deudas con los más fuertes, descargar su coste en los más débiles*, CIEPP, Serie «Análisis de coyuntura», documento n.º 10.
- Lozano, C. (2002): *Nota sobre las retenciones a las exportaciones*, Documento de trabajo, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Luna, S.A. (1998): «Tequila y resacas: Flujos de capital, crecimiento y crisis», *Investigación económica*, Vol. 58, n.º 226 (octubre-diciembre), pp. 59-87.
- Luque de la Orden, I. (1999): *Cuenta financiera, competitividad exterior y sistema cambiario en las economías emergentes frente a las nuevas entradas de capitales: El caso de Argentina y Chile a principios de los noventa*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense, Madrid.

- Majul, L. (1990): *Por qué cayó Alfonsín: el nuevo terrorismo económico*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Manzanal, M. (2000): «Neoliberalismo y territorio en la Argentina de fin de siglo», *Economía, sociedad y territorio*, Vol. 2, n.º 7, pp. 433-458.
- Manzanal, M. y Rofman, A. (1989) *Las economías regionales de la Argentina. Crisis y políticas de desarrollo*, CEUR-CEAL, Buenos Aires.
- Martirena-Mantel, A.M. (1995): *El tipo de cambio en la Argentina de los años noventa y la globalización de la economía mundial*, Centro de Investigaciones Económicas del Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires.
- Marx, K. (1867-1894): *El capital. Crítica de la economía política* (3 vols.). [1984] Siglo Veintiuno, México.
- Mateo, J.P. (2007): *La tasa de ganancia en México 1970-2003: análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital y la distribución del ingreso*, Tesis doctoral, Universidad Complutense, Madrid.
- Mattick, P. (1975): *Marx y Keynes. Los límites de la economía mixta*, Era, México.
- Medialdea, B. (2010): *Subdesarrollo, capital extranjero y financiarización: La trampa financiera de la economía brasileña*, Tesis doctoral, Universidad Complutense, Madrid.
- Miller, R.E. y Blair, P.D. (2009): *Input-output analysis. Foundations and extensions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ministerio de Economía, República Argentina (trimestral, varios números): *Informe Económico Trimestral*, Buenos Aires.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, República Argentina (1998): *El trabajo en la Argentina. La transformación laboral*, Informe, Buenos Aires.
- Molero, R. (2014): *La distribución primaria como factor determinante de la relación entre crecimiento económico y desigualdad de la renta: El caso de la China de la reforma (1978-2007)*, Tesis doctoral, Universidad Complutense, Madrid.
- Montanyà, M. (2003): *Las políticas de ajuste en Argentina durante los noventa: efectos económicos y sociales*, Trabajo de Investigación predoctoral leído en septiembre, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense, Madrid.
- Montanyà, M. (2004a): «Balance de las políticas de ajuste en la Argentina de la Convertibilidad: destrucción económica y regresión social», Ponencia presentada a las IX Jornadas de Economía Crítica, 25-27 de marzo, Madrid.
- Montanyà, M. (2004b): «La herencia económica de la Convertibilidad. Reformas y transformaciones estructurales en la Argentina de los noventa». Ponencia presentada en el X Encuentro de Latinoamericanistas, 13-14 de mayo, Salamanca.

- Montanyà, M. (2009): «Crisis financiera y ajuste salarial en Argentina», en VV.AA.: *Ajuste y salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- Morrison, C. (2002): *Adjustment and Equity (Policy Briefing No. 1)*, OECD Development Centre, París.
- Mortimore, M. y Stanley, L. (2006): «Obsolescencia de la protección a los inversores extranjeros después de la crisis argentina», *Revista de la CEPAL*, Vol. 88, abril, pp. 17-34.
- Muñoz, C. (2008): *Las Cuentas de la Nación I. Introducción a la economía aplicada*, Thomson Civitas, Cizur Menor (Navarra).
- Nassif, L. y Shaikh, A. (2015): «Eigenvalue distribution, matrix size and the linearity of wage-profit curves», Ponencia presentada en la *23rd International Input-Output Conference*, México.
- Neffa, J.C. (Dir.) (2006): *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. I, Marxistas y keynesianos*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Neffa, J.C. (2013): «La evolución de la relación salarial durante la post convertibilidad», *Revue de la régulation*, n.º 11.
- Nochteff, H. (1998): «La política económica en la Argentina de los noventa. Una visión de conjunto», *Época, revista argentina de economía política*, n.º 1 (diciembre).
- Oliva, M. (2001): *Reforma del estado y políticas públicas con impacto en el desarrollo regional en la década del noventa*, Universidad de Buenos Aires.
- Onaran, O. (2004): *Life after crisis for capital and labor in the era of neoliberal globalization*, Paper Series «Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness», 43. Inst. für Volkswirtschaftstheorie und -politik, WU Vienna University of Economics and Business, Viena.
- Onaran, O., Stockhammer, E. (2005): *Do profits affect investment and employment? An empirical test based on the Bhaduri-Marglin model*, Working Papers Series: «Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness», Vienna University of Economics and Business Administration, Viena.
- Organización de las Naciones Unidas (varios años): *Demographic Yearbook*, ONU, Nueva York.
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (varios años): *International Yearbook of Industrial Statistics*, ONUDI, Viena.
- Oszlak, O. (2000): «Building Capacities for Governance in Argentina», *Asian Review of Public Administration*, Vol. 12, n.º 1, pp. 134-145.
- Palazuelos, E. (2000a), *Estructura económica de Estados Unidos: Crecimiento económico y cambio estructural*, Síntesis, Madrid.

- Palazuelos, E. (2000b): *Contenido y método de la economía*, Akal, Madrid.
- Palazuelos, E. (2003), «Estados Unidos: Esplendor y oropel de la Nueva Economía. Del auge a la recesión», en Palazuelos, E. y Vara M.^aJ. (Coords.): *Grandes áreas de la economía mundial*, Ariel, Barcelona.
- Parra, J.C. y Pino, O. (2012): «Aplicación de método RAS y entropía cruzada para actualización de matrices insumo-producto», *European Scientific Journal*, Vol. 8 n.º 20, pp. 19-61.
- Pasinetti, L. (1973): «The notion of vertical integration in economic analysis», *Metroeconomica*, Vol. XXV, enero-abril, pp. 1-19.
- Pasinetti, L. (1977): *Lectures on the theory of production*, MacMillan, Londres.
- Pasinetti, L. (1981), *Structural Change and Economic Growth: a Theoretical essay on the dynamics of the wealth of nations*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Pastor, Manuel (1987), «The effects of the IMF programs in the Third World: Debate and evidence in Latin America», *World Development*, n.º 15, pp. 365-391.
- Paúl, J. y Uxó, J. (2014): «Competitividad, devaluación interna y sector exterior», en Sánchez, A. y Tomás, J.A. (Dirs.): *Crisis y política económica en España. Un análisis de la política económica actual*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra).
- Paz, M.^a J. (2004): *Efectos de las empresas transnacionales en la economía guatemalteca: El sector confección y el sector eléctrico*, Tesis doctoral, Universidad Complutense, Madrid.
- Paz, M.^a J.; Sanabria, A., Uxó, J. y Estrada, B. (2013): *Errores de la actual política económica basada en la competitividad. Propuestas alternativas*, Documento de trabajo, Colección «Estudios» n.º 70, Fundación 1.º de Mayo, Fundación 1.º de Mayo, Madrid.
- Peralta, M. (1978): *Acumulación del capital y crisis política en Argentina (1930-1974)*, Siglo Veintiuno, México.
- Pereyra, D. (1999): «Pocos cambios...», *Viento Sur*, n.º 47 (diciembre), pp. 37-42.
- Pérez, J.I. (2013): «Crisis, reformas laborales y devaluación salarial», *Relaciones Laborales*, Vol. 1 n.º 10. p. 29.
- Posner, M. V. (1961): «International trade and technical change», Oxford Economics Paper.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (varios años): *Informe sobre el Desarrollo Humano*, Ed. MundiPrensa, Madrid.
- Purroy, M.I. (1997): *Costes y beneficios de la rigidez cambiaria: La junta monetaria argentina. Banco Central de Venezuela*, Banco Central de Venezuela, Caracas.
- Raffer, Kunibert (2004), «Las instituciones de Bretton Woods y las crisis monetarias y financieras», *Información Comercial Española*, n.º 816 (julio-agosto), pp. 113-128.

- Raffin, M.L. (1999): *Una nota sobre la rentabilidad de los bancos extranjeros en Argentina*, Nota técnica, Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires.
- Ramos, A. (1980): *Las consecuencias de la expansión capitalista: La formación del subdesarrollo*, Mimeo, Universidad Complutense, Madrid.
- Ramos, A. (2003): «La explicación histórica como una modalidad de la economía aplicada», en VV.AA.: *Estudios de historia y de pensamiento económico: homenaje al profesor Francisco Bustelo García del Real*, Editorial complutense, Madrid.
- Rapetto, F. (1998): *La administración pública. Escenario actual, estudio y perspectivas recientes. Ejes para una agenda de investigación*, FLACSO, Buenos Aires.
- Ravina, L. (1987): *La proyección del enfoque monetario de la balanza de pagos sobre la política económica*, Tesis Doctoral, Editorial de la Universidad Complutense, Madrid.
- Ricardo, D. (1817): Principios de economía política y tributación. [2003]: Pirámide, Madrid.
- Rodríguez, C. (2001). *Todo por dos pesos (o menos): Empleo femenino y trabajo doméstico en tiempos de precarización laboral*, Centro Interdisciplinario para el Estudio de las Políticas Públicas, Documento de trabajo n.º 31.
- Rodríguez, J. (Dir.) (2001): *El proceso de privatizaciones en la Argentina desde una perspectiva del balance de pagos*, Documento de trabajo, Ministerio de Economía, Buenos Aires.
- Rodríguez, P. (2005): *Poder y vulnerabilidad: La política comercial de los Estados Unidos y los países en desarrollo*. Funpadem, San José.
- Rofman, R. P. (2001): «Las rentas vitalicias en los sistemas de pensiones. El caso de la Argentina», Ponencia para el *Seminario de Actuarios y Estadísticos*, 21-22 de noviembre, Asociación Internacional de la Seguridad Social, Montevideo.
- Rosales, O. (1988): «El neoestructuralismo en América Latina», *Pensamiento Iberoamericano*, n.º 14 (julio-diciembre), pp. 394-406.
- Rubin, I.I. (1927): «Abstract Labour and Value in Marx's System», *Capital & Class*, n.º 5, pp. 109-137.
- Rubin, I.I. (1928): *Essays on Marx's theory of value*. [1973]: Black Rose, Montreal.
- Ruz-Nápoles, P. (1996): *Alternative theory of real exchange rate determination a case study: The mexican peso and the US dollar*, Tesis doctoral, New School for Social Research, Nueva York.
- Sader, Emir (Comp.) (2001): *El ajuste estructural en América Latina. Costes sociales y alternativas*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- Sanabria, A. (2009): «La naturaleza salarial del ajuste», en VV.AA. (2009): *Ajuste y salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.

- Sánchez, A. y Tomás, J.A. (Dirs.) (2014): *Crisis y política económica en España. Un análisis de la política económica actual*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra).
- Santsio, J. (1999): «¿Del buen revolucionario al buen liberal? A propósito de un extraño camaleón latinoamericano», Ponencia presentada durante el Coloquio *Del populismo de los antiguos al populismo de los modernos*, en El Colegio de México, México. Centre D'Etudes et de Recherches Internationales, Fondation Nationale des Ciencias Politiques, Institut D'Etudes Politiques, París.
- SAPRIN (Red Internacional de la Sociedad Civil para la Revisión Participativa de las Políticas de Ajuste Estructural) (2005): *Ajuste Estructural: Informe SAPRI: Las políticas de ajuste estructural en las raíces de la crisis económica, la pobreza y la desigualdad*, Intermón Oxfam, Barcelona.
- Sawers, L. y Massacane, R. (1999): «Structural Reform and Industrial Promotion in Argentina», *Journal of Latin American Studies*, Vol. 39, n.º 1 (febrero), pp. 101-132.
- Schorr, M. (1999): «El sector manufacturero argentino en la década del noventa: Desindustrialización, concentración de la producción y regresividad distributiva. Una aproximación a través del desempeño de las grandes firmas», *Época, revista argentina de economía política*, n.º 1 (diciembre).
- Schorr, M. (2002): «Una década de privilegios» (3 Artículos), *La Insignia* (31 de octubre, 1 y 3 de noviembre).
- Schvarzer, J. (1997a): *El régimen de regulación salarial en la Argentina moderna. Aproximación a sus condiciones globales*, Documento de trabajo, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Schvarzer, J. (1997b): *Los grandes grupos económicos en Argentina: Un largo proceso de retirada estratégica poco convencional*, Documento de trabajo, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Schvarzer, J. (1997c): *Problemas actuales de la estructura productiva argentina. Elementos para un diagnóstico*, Documento de trabajo, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Sevares, J. (2000): «El fracaso económico y político de las medidas económicas», *Realidad Económica*, Buenos Aires, n.º 172 (julio), pp. 8-22.
- Shaikh, A. (1977): «Marx's theory of value and the transformation problem», en Schwartz, J.G. (Ed.): *The subtle anatomy of capitalism*, Goodyear, Santa Mónica (California).
- Shaikh, A. (1978) [1984]: «Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas», *Economía: teoría y práctica*, n.º 4.
- Shaikh, A. (1987): «The Current Economic Crisis: Causes and Implications», *The Imperiled Economy*, Vol. 1. URPE, Nueva York.
- Shaikh, A. (1995): «The emphyrical strength of the theory of value», Documento de trabajo, New School for Social Research, Nueva York.

- Shaikh, A. (1998): «The Empirical Strength of the Labor Theory of Value», en R. Bellofiore (Ed.): *Marxian Economics: A Centenary Appraisal*, MacMillan, Londres.
- Shaikh, A. (1999): *Real Exchange Rates and the International Mobility of Capital*, Working Paper No. 265, The Jerome Levy Economics, Institute of Bard College, Nueva York.
- Shaikh, A. (2002): «Economía: Enfoque clásico-marxiano», en Guerrero, D. (Coord): *Lecturas de economía política*, Síntesis, Madrid.
- Shaikh, A. y Tonak, E. (1994): *Measuring the wealth of nations. The political economy of national accounts*, CUP, Cambridge.
- Sidicaro, Ricardo (Comp.) (2002): *Sociedad nacional y globalización*, Fundación OSDE (Organización de Servicios Directos Empresarios), Buenos Aires.
- Singh, A. (1994) «Opennes and the Market Friendly Approach to Development: Learning the Right Lessons from Development Experience», *World Development*, Vol. 22, n.º 12, pp. 1811-1823.
- Smith, A. (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. [2010] Siglo XXI, México.
- Soza-Amigo, S. y Ramos, C. (2011): «La agregación en las tablas input-output: Una revisión desde la perspectiva de las ramas que no se unen», *Revista de economía mundial*, n.º 28, pp. 247-276.
- Stiglitz, J. (2002): «Whither reform? Towards a new agenda for Latin America», Conferencia pronunciada en Santiago de Chile.
- Stockhammer, E. (2010): «Neoliberalism, Income Distribution and the Causes of the Crisis», *Research on Money and Finance Discussion, Paper 19*, Departamento de Economía, School of Oriental and African Studies, Londres.
- Stockhammer, E. (2011): «Peripheral Europe's Debt and German Wages. The Role of Wage Policy in the Euro Area», *International Journal of Public Policy*, vol. 7, núms. 1/2/3, pp. 83-96.
- Súnnkel, O. (Comp.) (1991): *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Ten Raa, T. (2005): *The economics of input-output analysis*, Cambridge University press, Cambridge.
- Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R., de Vries, G. J. (2015): «An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: the Case of Global Automotive Production», *Review of International Economics*, Vol. 23, pp. 575–605
- Thwaites, M. (2001): «Aerolíneas: El espejo de la Argentina», *Realidad Económica*, n.º 181 (septiembre-octubre).
- Toussaint, E. (2002): «Crisis financiera en Argentina: El origen de la deuda», *Globalización, revista mensual de economía, sociedad y cultura* (enero).

- Toussaint, E. (2006), *Banco Mundial: El golpe de Estado permanente. La agenda oculta del Consenso de Washington*, El Viejo Topo, Madrid.
- Toye, J. (1990): «'Dirigisme' and Development Economics», *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 9, n.º 1, pp. 1-14.
- Uxó, J.; Paúl, J. y Febrero, E. (2011): «Current Account Imbalances in the Monetary Union and the Great Recession: causes and policies», *Panoeconomicus*, LVIII/5, pp. 571-592.
- Uxó, J.; Paúl, J. y Febrero, E. (2014): *Internal devaluation in the European periphery: the story of a failure*, Working paper No. 2014/2, Universidad de Castilla-La Mancha
- Vanek, J. (1964): *Comercio internacional: Teoría y política económica*, Ed. UTEHA (1ª edición), México, pp. 160- 275.
- Vazeilles, J.G. (1997): *Historia argentina. Etapas económicas y políticas, 1850-1983*, Biblos, Buenos Aires.
- Velasco, A. y Deliveli, E. (2003), «El Fondo Monetario Internacional: Orígenes, objetivos y retos», documento elaborado para la Asamblea General del Club de Madrid (noviembre). Disponible en http://www.clubmadrid.org/cmadrid/fileadmin/06.1-FMI_Origenes_Objeticivos_controversias_Andres_Velasco_.doc
- Vernon, Raymond (1966): «International investment and International trade in the product cycle», *Quarterly Journal of economics*, vol. 80, n.º 2, pp. 190-207.
- Vidal, J. M.^a y Martínez, J. (2000): *Economía Mundial*, Madrid, McGraw Hill.
- Volpe, C. (2001): *Integración económica y localización de la actividad productiva: El caso del Mercosur*, Documento de trabajo, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata, La Plata.
- Vreeland, Raymond (2002), «The effects of IMF programs on labor», *World Development*, vol. 30, n.º 1 (enero), pp. 121-139.
- VV.AA. (2009): *Ajuste y salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- Williamson (Ed.) (1990): *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Institute for International Economics, Washington.

Legislación

Constitución de la Nación Argentina. Sancionada el 22 de agosto de 1994. Promulgada por la Ley 24.430, del 14 de diciembre (publicada en el *B.O.* del 10 de enero de 1995).

Ley 21.382, de Inversiones Extranjeras. 13 de agosto de 1976. (publicada en el *B.O.* del 19 de agosto). Modificada por el Decreto 1.853/1993 (publicado en el *B.O.* del 8 de septiembre).

Ley 23.696, de Reforma del Estado (emergencia administrativa). 17 de agosto de 1989. (publicada en el *B.O.* del 23 de agosto).

Ley 23.697, de Emergencia Económica. 1 de septiembre de 1989 (publicada en el *B.O.* del 25 de septiembre).

Ley 23.771, Penal Tributaria, 7 de febrero de 1990, (publicada en el *B.O.* del 22 de febrero).

Ley 23.928, de Convertibilidad del Austral. 27 de marzo de 1991 (publicada en el *B.O.* del 28 de marzo).

Ley 23.981: Tratado de Asunción (Mercosur). 15 de agosto de 1991 (publicada en el *B.O.* del 12 de septiembre).

Ley 24.013: Protección del trabajo. 13 de noviembre de 1991 (publicada en el *B.O.* el 17 de diciembre)

Ley 24.144, Carta Orgánica del BCRA. 13 de octubre de 1992 (publicada en el *B.O.* del 22 de octubre).

Ley 24.241 de creación del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, 1993 (publicada en el *B.O.* de 18 de octubre)

Ley 24.463, de Solidaridad Previsional, 8 de marzo de 1995, (publicada en el *B.O.* del 23 de marzo).

Ley 24.522, de Concursos y Quiebras, 20 de julio de 1995 (*B.O.* del 7 de agosto)

Ley 24.577, de Riesgos del Trabajo, 1995.

Ley 25.063 (modificación de impuestos varios). 7 de diciembre de 1998 (publicada en el *B.O.* del 30 de diciembre).

Ley 25.152, de la Administración Federal de Recursos Públicos (Régimen de Convertibilidad Fiscal). 25 de agosto de 1999 (publicada en el *B.O.* del 11 de septiembre).

Ley 25.239, de Reforma Tributaria (modificación de impuestos varios). 29 de diciembre de 1999 (publicada en el *B.O.* del 31 de diciembre).

Ley 25.250, de Reforma Laboral. 11 de mayo de 2000 (publicada en el *B.O.* del 2 de junio).

Ley 25.413, de Competitividad. 24 de marzo de 2001.

Ley 25.561, de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario. 6 de enero de 2002 (publicada en el *B.O.* del 7 de enero).

Ley 25.877: Régimen general, trabajo. 2 de marzo de 2004 (publicada en el *B.O.* del 19 de marzo).

Ley de 24.577, de Riesgos del Trabajo, 13 de septiembre de 1995 (*B.O.* del 4 de octubre).

Decreto 1.807/1993 (Pacto federal: instrucciones para su aplicación), publicado en el *B.O.* del 2 de septiembre.

Decreto 2.284/1991 (Desregulación económica: seguridad social, negociación colectiva y otros), publicado en el *B.O.* del 1 de noviembre.

Decreto 260/2002, de régimen cambiario (*B.O.* de 8 de febrero)

Decreto 435/1990 (Reforma del Estado: programa de estabilidad), publicado en el *B.O.* del 6 de marzo.

Decreto 470/1993 (convenciones colectivas de trabajo), publicado en el *B.O.* del 23 de marzo.

Decreto 471/2002, de Necesidad y Urgencia (publicado en *B.O.* del 4 de febrero)

Decreto 558/1996 (Reforma del Estado: organización, funciones, plazos, normas generales), publicado en el *B.O.* del 28 de mayo.

Decreto 660/1996 (Administración Nacional; reforma del Estado; modificación de la actual estructura), publicado en el *B.O.* del 27 de junio.

Decreto 71/2002, de normas reglamentarias del régimen cambiario establecido por la Ley N° 25.561 (Publicado en el *B.O.* de 9 de enero)

Decreto 928/1996 (Administración pública nacional: plan estratégico, diseño), publicado en el *B.O.* del 12 de agosto.

Fuentes estadísticas y bases de datos

Banco Mundial (varios años): *World Development Indicators*. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Organización de las Naciones Unidas (varios años): *CEPALSTAT*. <http://www.cepal.org/es/datos-y-estadisticas>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, República Argentina (varios años): *Sistema de Índices de Precios Mayoristas*. www.indec.mecon.ar

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, República Argentina (varios años): *Índice de Precios al Consumo*. www.indec.mecon.ar

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, República Argentina (varios años): *Encuesta Permanente de Hogares*. www.indec.mecon.ar

Fondo Monetario Internacional: *IMF data*. www.imf.org/external/data.htm

Fondo Monetario Internacional: *Lista de fichas técnicas*. www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/list.aspx

Fondo Monetario Internacional: *Country's Policy Intentions Documents*. www.imf.org/external/np/cpid/

Fondo Monetario Internacional: *Monitoring of Fund Arrangements (MONA)*. www.imf.org/external/np/pdr/mona/index.aspx

- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, República Argentina (varios años): *Informe económico Trimestral (Anexo estadístico)*.
<http://www.economia.gob.ar/secretarias/politica-economica/programacion-macroeconomica/informes-trimestrales/>
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, República Argentina (varios años): *Informe económico Anual (Anexo estadístico)*. <http://www.economia.gob.ar/secretarias/politica-economica/programacion-macroeconomica/informes-anuales/>
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, República Argentina (varios años): *Boletín de Estadísticas Laborales*. <http://trabajo.gob.ar/left/estadisticas/bel>
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, República Argentina (varios años): *Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial*.
<http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/oede/>
- Oficina Internacional del Trabajo de las Naciones Unidas (varios años): *Laborsta*.
<http://laborsta.ilo.org>
- Oficina Internacional del Trabajo de las Naciones Unidas (varios años): *ILOSTAT*.
<http://www.ilo.org/ilostat>
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (varios años): *INDSTAT2 - Industrial Statistics Database*. <http://www.unido.org/en/resources/statistics/statistical-databases.html>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (varios años): *FAOSTAT*. <http://faostat.fao.org/>
- US Bureau of Economic Analysis (varios años): *Benchmark Input-Output Data*.
http://www.bea.gov/industry/io_histsic.htm
- US Bureau of Economic Analysis (varios años): *National Income and Product Accounts*.
<http://www.bea.gov/national/nipaweb>
- US Bureau of Labor Statistics (varios años): *Consumer Price Index*. www.bls.gov/cpi/
- US Bureau of Labor Statistics (varios años): *Current Employment Statistics*.
www.bls.gov/web/empsit/cesseriespub.htm
- US Bureau of Labor Statistics (varios años): *Producer Price Indexes*. www.bls.gov/ppi/
- US Department of Agriculture (varios años): *Farm Labor Survey*.
<http://usda.mannlib.cornell.edu/MannUsda/viewDocumentInfo.do?documentID=1063>
- World Input-Output Database (varios años): *National Input-Output Tables*.
<http://www.wiod.org>